كيف تجعل عملك هواية ممتعة
وتزيد إيرادك ؟

تأليف

وليم. ج. رايلي

ترجمة

كامل مهدي

الكتاب: كيف تجعل عملك هواية ممتعة وتزيد إيرادك ؟

الكاتب وليم. ج. رايلي

ترجمة : كامل مهدي

الطبعة: ٢٠١٨

الناشر: وكالة الصحافة العربية (ناشرون)



٥ ش عبد المنعم سالم – الوحدة العربية – مدكور- الهرم – الجيزة

جمهورية مصر العربية

هاتف : ٣٥٨٢٥٢٩٣ _ ٣٥٨٦٧٥٧٦ _ ٣٥٨٦٧٥٧٥

فاكس : ٣٥٨٧٨٣٧٣

E-mail: news@apatop.comhttp://www.apatop.com

All rights reserved. No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means without prior permission in writing of the publisher.

جميع الحقوق محفوظة: لا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه أو تخزينه في نطاق استعادة المعلومات أو نقله بأي شكل من الأشكال، دون إذن خطي مسبق من الناشر.

دار الكتب المصرية

فهرسة إثناء النشر

ج. رايلي ، وليم

كيف تجعل عملك هواية ممتعة وتزيد إيرادك ؟ / وليم. ج. رايلي

– الجيزة – وكالة الصحافة العربية.

١٤٤ ص، ١٨ سم.

الترقيم الدولى: ٥ – ٧٧٥ – ٤٤٦ – ٩٧٧ – ٩٧٨

أ – العنوان رقم الإيداع : ٩٤٦٨ / ٢٠١٨

كيف تجعل عملك هواية ممتعة وتزيد إيرادك ؟



مقدمة المترجم :

عندما فكرت في أن أنقل إلى المكتبة العربية هذا الكتاب "كيف تجعل عملك هواية ممتعة"... كانت تملأ ذهني فكرة واضحة عن حاجات شبابنا في الوقت الحاضر؛ فمن المؤسف حقا، أن يجد المرء شبابا في عمر الزهور، خليقا بأن يفيد من الحياة، وأن يستمتع بجعلها بانية للمستقبل، مستقبله هو ومستقبل الوطن الذي يحتاج اليوم إلى كل قدرة بانية، لكي تساعد على إقامة الأسس الوطيدة للرخاء والرفاهية.

ومما يؤسف له حقا، أن يجد المرء بيننا شبابا كسالى، يتسكعون في الطريق، ولا يمارسون من الحياة إلا حياة الطفيليات والخاملين الذين لا يدركون متعة الإحساس بالانفعال مع عمل بعينه، وضعاف الشخصية الذين ينقادون لآراء الآخرين حتى وإن أضرت بهم أبلغ الضرر، ويقيمون الحواجز الواهية أمام بناء مستقبلهم.

وعندما شرع مؤلف هذا الكتاب في نشر مادته في مجلتي "أمريكان مجازين"، و"ريدرز دايجست" تحت عنوان "كيف تتمتع بعملك" أحدث دويا هائلا في جميع الأوساط، بين الشباب والشيوخ، والرجال والنساء على السواء..

كان يرسم الطريق الحقيقي لتحويل العمل إلى متعة لأناس بلدهم روتين العمل، وثقل على نفوسهم حتى كرهوه وضاقوا به، وكان يحدد الوسيلة الناجحة، والبرنامج الأكيد المفعول ليستطيع القارئ أن يجد

عمله الذي يلائمه كل الملائمة، ويحقق له المستقبل الذي يهفو إليه، والنجاح الذي يريده .. لقد درس المؤلف كثيرا، درس فئات عديدة من البشر في المصانع والشركات والمتاجر، واستطاع أن يكتسب خبرته وأن يعرف احتياجات الكثيرين إلى هذه الخبرة، يستعينون بها على المضي إلى أهدافهم..

وتعرض في صراحة للأعذار التي يجترها الكسالى: ليس لدي وقت، ليس لدي المال، أهلي لا يريدون. ليجدوا فيها مسوغا لتقاعسهم. وعالج في صدق علاقات الفرد بالناس في ميدانه الذي يعمل فيه.

ونحن في مصر، وفي الشرق العربي جميعه. في حاجة ملحة أكيدة إلى مثل هذه المادة التي تدفع الكثيرين منا إلى التفكير في مستقبل حياتهم، والبحث عن المتعة التي تتركز في أعمالهم، وزيادة دخلهم.

إن الكثيرين منا، في حاجة إلى أن يجدوا القدرة على كراهية الأعمال التي لا تلائمهم ولا تطابق مشاربهم والبدء في وظائف أكثر ملائمة لاستعدادهم الطبيعي الذي يكفل لهم النجاح ويحقق لهم السعادة..

والكثيرين منا أيضا، في حاجة ملحة إلى أن يعرفوا كيف يتصرفون داخل الميادين التي يعملون فيها، وما هي الأسس التي تقودهم إلى الرقي في هذا الميدان، والعلاقات البشرية التي تربطهم بالناس الذين يتعاملون معهم ويحتكون بهم.

بل إن كثرة ساحقة منا، تحتاج إلى اختيار موفق للميدان الذي يعملون فيه، وتعرف الاستعداد الطبيعي في نفوسهم تجاه كل ميدان بعينه في حاجة إلى دراسة مستفيضة لجميع الخطوات التي يتعين على كل منهم أن يبدأ بها طريقه إلى الوظيفة الملائمة التي تجعل عمله متعة، مجرد متعة وتسلية.

ومن أجل هذا.. نقلت هذا الكتاب إلى العربية..

فهو بالفعل ينقص المكتبة العربية في الشرق..

إن المؤلف قد بنى تجاربه، على اختبارات آلاف من البشر، وحقق هذه التجارب حتى توصل إلى الأسس الناجحة التي تهدي المرء عندما تتملكه الحيرة ويتساءل نفسه ماذا يريد أن يفعل؟.. بل ماذا يريد أن يكون، وأي الوظائف ينهض بها، وما هو السبيل إليها؟

ولقد اجتذب المؤلف بكتابه هذا اهتمام الصحافة الغربية جميعا، وعلى المعقبين والنقاد عليه بالتقريظ والثناء، ودفع إلى بابه كثيرين جاءوا يلتمسون مشورته فيما يتعرضهم من مشكلات العمل، وليس هذا فحسب، بل انهالت عليه آلاف من الرسائل، بعضها من اليابان وبعضها من الهند، كلها تطلب مشورته فيما استعصى من أمور.

إنه كتاب قيم آمل أن يجد فيه القراء ما أرجوه لهم من فوائد محققة للتعرف على العمل المناسب الممتع، ورسم سياسة واضحة لما يتوالى من الأيام.. وأن يؤمنوا في صدق بالتجارب التي خاضها غيرهم من

البشر، وخرج منها المؤلف بالعلاج المفيد لكثير من دواعي الحيرة وعدم الاستقرار والخوف من المستقبل.

كامل مهدي

مقدمة المؤلف :

عندما تعرضت أخيرا لموضوع "كيف تتمتع بعملك" على صفحات "أمريكان مجازين"، وذيلته بإمضائي، لمست على الفور اهتمام الكثيرين بهذا الموضوع الحيوي المهم، وانهالت عليَّ آلاف من الرسائل تطلب المزيد من الإيضاح والمزيد من المعلومات، ولم تكن هذه الرسائل وقفا على شعب بعينه، بل جاء بعضها من أقطار بعيدة، في الجهة الأخرى من العالم، من الهند واليابان.

وأعادت مجلة "ريدرز دايجست" نشر الموضوع، وأشارت إليه في إعلاناتها، في جميع الصحف التي تنتقل من شاطئ القارة إلى شاطئها الآخر، كموضوع رئيسي في هذا العدد الخاص. وأبدى كتاب الصحف ونقادها اهتمامهم بما كتبت، وراحوا يتناقشون فيه مؤيدين الفكرة التي أوضحتها، بل إن أحد هؤلاء المعقبين كتب يقول: أن ريدرز دايجست قد راجت في هوليود لدى كل بائع من أجل موضوع "كيف تتمتع بعملك".

وانهالت العروض التي تدعوني إلى إلقاء محاضرات في التلفزيون والراديو، ونظمت كثيرا من هذه المحاضرات في شكل جدي مهم، ولقد قال لي منتج سينمائي: "سندعوك إلى السينما بأسرع ما يمكن".

وكراهية العمل، كانت شيئا مهما بالنسبة لي، منذ كنت في سني عمري الأولى طفلا، وفي الحقيقة أفادتني هذه الكراهية للعمل ودفعت بي إلى تحقيق نجاح كبير. وكخبير ناجح استطعت أن أعلم كثيرين كيف

يكرهون عملهم متى كان على غير ما يشتهون. وقد كتبت هذا الكتاب لكل فرد يحاول أن يكره عمله.

وليم. ج. رابلي

سبتمبر ١٩٤٨

الفصل الأول

ما هو العمل؟

يعتقد كثير من الناس على تباين أجناسهم، أن كل فعل يأتونه ويدر دخلا ماديا يعتبره عملا، وأي شيء يفعلونه خارج ساعات هذا العمل يعد "لعبا محضا"، لا شك في هذا.

لي صديق مهندس ميكانيكي، أعلم تماما أنه يعشق شعور السيطرة على الآلة والمسئولية التي تترتب على استعمالها، عندما يقف خلف القاطرة ويدق صفارتها.

وعندما يعود إلى بيته ذات مساء على غير انتظار، وتفاتحه زوجه قائلة: "جورج.. إن آل سميث يريدون أن نزورهم الليلة لنلعب البريدج".. يشعر جورج فجأة بالإرهاق والتعب ويتمتم في وهن: هل يجب أن نذهب حقا؟.. لقد قضيت يوما شاقا وأنت تعرفين أني لا أميل إلى البريدج، وأمارسه في ضيق، ويبدو لي "آل سميث" إلى جانب هذا كله كطلبة قديمة.

لقد أصبح لعب البريدج لدى آل سميث بالنسبة لجورج العمل بعينه، فهو شيء مهم جدا يمارسه بنشاط وحمية يزيدان عما يبذله في عمله خلف القاطرة، وهو على حق.

وإذا تعرضنا للعمل بالتحليل، فهو الذي يأتيه المرء دون تمتع به، وقد لا يسرك العمل لأنه – وبكل بساطة – لا يلائمك، وأنك لا تجد مفرا من القيام به، أو أنه يرغمك بمقتضياته على أن تعاشر أناسا لا تميل إليهم. ومهما كان السبب، فأنت تكسره هذا العمل.. حقا.

وعلى كل هذا هو العمل، على الرغم من أ،ه قد يكون مجرد لعب البريدج لدى آل سميث. وكم من امرئ، لا يمتع بوظيفته؟!.. لقد دلت جميع دراساتي على أن كثرة ساحقة من البشر غير راضية عن أعمالها، وتتمنى لو استطاعت أن تحترف شيئا آخر، ولك أن تتصور أي سخط يمكن أن يملأ الفرد من هذه الفئة وأي شعور بالغبن تسببه مثل هذه الحال.

لا عجب إذن إذا كثيرا من الناس في أيامنا لا يستقرون على شيء. وماذا عنك؟!

هل ترى عملك، مجرد وظيفة، أو تراه تسلية مجردة. إذا كان مجرد وظيفة، فأجدر بك أن تبادر فتخطو أول خطوة للهرب منه؛ فحياتك أقصر وأهم من أن تضيعها في مجرد العمل.

إذا لم تهرب الآن، كنت "كالضفدعة" التي تقيم في ماء بارد في قاع النهر، وكلما ارتفعت درجة الحرارة أحست بالقلق والضيق، ولكن قلقها لا يكفي ليجعلها تقفز من القاع هاربة، إذ أن عدم شعورها بتغير درجة الحرارة، يفقدها القدرة على التمييز ويتركها في حالة من التبلد حتى يغلي الماء.

وكثيرا ما يحدث نفس الشيء عندما تسند إلى شخص وظيفة لا يستطيبها، تمتلئ نفسه بالقلق وعدم الاستقرار، وتصبح مقتضيات العمل بالنسبة له أمرا رتيبا سخيفا يسير بإحساسه إلى التبلد في بطء.

وخلال تجولي في المكاتب والمصانع والمخازن، اعتدت أن أنعم النظر في الوجوه الجامدة، يتصرف أصحابها في حركات ميكانيكية خالصة، وهؤلاء قد تبلدت عقولهم وأخذت تعاني الموت البطيء.

رأيت من المحاسبين من يتمنون لو كانوا مدرسين، وبحارة يتمنون لو كانوا مجرد "نجارين"، وتحدثت أخيرا إلى نجل محام غني، وكان بالتبعية يدرس القانون. قال يخنقه أسف عميق يصدر عن القلب: كم أتمنى أن أهرب من دراسة القانون. كان يريد أن يدرس الجيولوجيا، ولكنه كما قال، لا يستطيع أن يعارض مشيئة والده.

وعندما يضيق المرء بوظيفته، ويشعر بكراهيتها، يعذبه شعوره بالقهر والثورة، ويشمله التعب بسهولة، ويصبح ملولا حاقدا على الناس، يعاملهم في خشونة ويداخله سخط كبير على العالم أجمع.. نعم، إن مجرد شعورك بأن وظيفتك غير ملائمة لك – تجعلك كمن يرغم على أن يدخل سباقا للجري، إنها مجرد وسيلة (للعكننة والنرفزة) والمضايقة.

وأكثر الناس يعتقدون أن المرء لا يستطيع أن يغير مهنة بدأها، وإن فعل فالفشل مؤكد، وهذا الاعتقاد مجرد خرافة.

وكما يجيء في الفصول التالية، لا يهم على الإطلاق من تكون ولا ماهية العمل الذي كنت تؤديه، ولا حتى في أي سن تبدأ وظيفة

جديدة ناجحة أكثر ملائمة لطبيعتك. فليس هناك أبدا وظيفة واحدة تلاءم شخصا معينا، إنك عادة تستطيع أن تجد أكثر من وظيفة ملائمة ترضيك، إنما المهم أن تحصل على العمل الذي يلاءم طبيعتك ملائمة تامة، ويجعلك تبدل عوامل الفشل والمضايقات بالنجاح.

إن الحياة الحقيقية تبدأ عندما يكتشف المرء أنه يستطيع أن يفعل ما يريد، ولقد عبرت إميليا رينهارت عن ذلك بوضوح عندما كتبت مقالا بعنوان (عبر الأطلنطي) في مجلة أمريكان مجازين عدد أغسطس سنة ١٩٣٢ الصفحة ١٥ قالت فيه:

"طرت عبر الأطلنطي لأني أريد هذا، وإن كان ما يسمونه "رغبة امرأة" هو الدافع إلى هذا العمل، وهو دافع لا أظنه مخجلا لرجل أو امرأة، وإذا كنت تطير فوق الأطلنطي، أو تبيع الكعك، أو تنشئ صاروخا جويا، أو تقود دراجة، فقوتك تنبع من أن تريد حقيقة أن تؤدي هذا العمل على الوجه الأكمل".

وطبيعي، هناك طريق واحد للظفر بالسعادة الحقيقية هو ان تختبر قدرتك ومهارتك على العمل الذي يتجاوب مع طبيعتك أكثر من غيره، وأي عمل تشعر فيه بالرغبة والحيوية، ويداخلك إحساس بأنك تسجل تفوقا.. ليس في الواقع عملا.

والطبيب الذي يدرس مفارقات الحياة وحقيقتها؛ والموت المسلط على جميع الأحياء، لا يشعر بأنه يؤدي عملا عندما يضطر إلى مغادرة حفل بهيج ليهب الحياة طفلا يولد.

والفلاح الذي يملك الأرض الذي يعيش عليها، لا يؤدي عملا عندما يقضي خمس عشرة ساعة متوالية في اليوم ليحصد ثمرات هذه الأرض.

والنجار الذي يبني كوخ زواجه، لا يؤدي عملا.

والمرشح للبرلمان، عندما يقضي ست عشرة ساعة متوالية من النهار في محاولة اجتذاب الناخبين والظفر بأصواتهم، لا يؤدي مجرد العمل.

والأم التي تأخذ على عاتقها تنظيف البيت لتهيئ لابنتها قضاء وقت مرح في حفل راقص مثلا، لا تؤدي عملا، وكما قالت أم وقد بقيت أمام "الغسالة" لتغسل ملابس أطفالها: "مهما أدينا لهؤلاء الذين نحبهم، فذلك ليس بالعمل، إنني جد فخورة بأسرتي الصغيرة، لم يضايقني أحد منها إطلاقا.. أليس ذلك مفرحا؟" وكل فرد منا يملك من القدرة الخالقة أكثر مما يتوقع، فالعامل الميكانيكي خلاق حين يصنع تحفة على شكل قرد. ومدير الأعمال يعبر عن قدرته الخالقة في غير وعي ولا شعور عندما يشير إلى بائع من أحسن البائعين لديه قائلا: "عندما جاءني (إيدي) لم يكن خيرا من أبله.. لماذا؟" وعندما تهتم الأم بتزيين بيتها أو الزوجة برسم اللوحات الزيتية في أوقات فراغها، فإن كلا منهما تكون خالقة وهي تضيف هذه اللمسات من الذوق والجمال إلى بيتها.

والعالم كما أفهمه، يجب أن يكون مرحا وأكثر تمدنا كمكان للعيش فيه، إذا عني كل امرئ بأن يختار أقرب الأشياء التي تحقق رغبته

القلبية وسيكون دون شك أكثر قدرة على الخلق، وسيتضاعف إنتاجه ويصبح أقرب إلى الكمال.

ولكن كل الأشياء قد بنيت فيما أعتقد، على قاعدة "ما يجب أن نفعله" لا "ما نريد أن نفعله"، ويبدو لبعض الناس أن مذهب "افعل ما تريد أن تفعله" مضيعة للوقت، ولكن صدقوني أنه مجد وليس مجرد أنانية، كما أنه ليس شيئا يشعر الإنسان تجاهه بالجرم، وإذا عرفت أن لحياتك قيمة فلم تضيعها في عمل غير ملائم لا يعني شيئا بالنسبة لك؟

إن أعظم ترضية تجدها في حياتك، هي متعتك التي تحسبها في إنتاج أشياء ذات قيمة لجنسك البشري، بطريقتك الخاصة التي تلائمك، تلك هي الحياة الخالقة المبدعة. وعندما ندرك أن ليس لكل فرد منا إلا حياة واحدة ليعيشها، أليس من المؤسف إذن، أن نجد رجالا ونساء يتحدثون عن النجوم والطقس، رجالا ونساء في أصابعهم قدرة فنية مبدعة لا يستعملونها إلا في الأعمال الرتيبة السخيفة، رجالا ونساء من ذوي الأفكار المفيدة غير المحدودة يستعملون عقولهم في أفكار سخيفة ساذجة، رجالا ونساء يمتلئون بالمقدرة والعظمة، يعيشون في ظل النسيان والكسل، رجالا ونساء تملأهم الخبرة الشخصية، يموتون موتا بطيئا وهم في حال مزرية؟

وبالنسبة لك.. تستطيع أن تجعل حياتك نجاحا معجزا لامعا، أو نعشا ينقلك إلى الفناء، فاختر ما بدا لك.

الفصل الثاني

تستطيع أن تتمتع بالعمل

تستطيع أن تفعل ما تريد، وتستطيع أن تتمتع بالعمل، ماذا يجعلني هكذا متأكدا من قدرتك هذه؟!. ذلك لأنني رأيت رجالا ونساء عديدين يفعلون ذلك، وأعرف تماما كيف فعلوه.

ضع في ذهنك أن العمل شيئا سخيفا لا تريد أن تقوم به، وبالتأكيد ستكون خطوتك التالية أن تكره عملك، وأن تبحث عما تريد أنت أن تفعله، عما يهمك أنت أكثر، عما يثير اهتمامك حقيقة ويحقق فائدتك. وماذا تريد أن تفعل؟!

طبيعي، الناس العاملون، رجال ونساء، يهمهم أن يقفوا على جواب لهذا السؤال البسيط. والفتاة الصغيرة التي تسعى إلى الزواج، أو المرأة التي تنوي إقامة عائلة تفكر أن عملها كربة بيت متروك لها وحدها، ولكن الأمر ليس كذلك إطلاقا، نساء كثيرات ممن يسعين إلى الزواج، لا يتزوجن أبدا، ويقعن في نفس المشكلة التي يقع فيها الرجل عندما يبحث عن عمل يحترفه. وبعض النسوة المتزوجات عملن في بعض الوظائف، واستمر عملهن سنوات عديدة بعد زواجهن، فكثيرات منهن رأين من الضروري أن يكون للأسرة بعض الدخل المقتصد الذي يعينها في

الحالات الفجائية كالموت أو مرض الزوج الذي يضع الزوجة أمام الأمر الواقع كالعائل الذي يأتي بالخبز. حتى ولو لم ترغمها ضرورات طارئة، أو زيادة دخل الأسرة، فكل امرأة متزوجة تشعر أن من واجبها زيادة الدخل العائلي إلى أقصى مداه بعملها الخارجي، وعلى كل فهي في حاجة إلى صراع مستمر من أجل بيتها وفي النهاية بعد أن تتحسن أحوال أسرتها وتصبح غير مضطرة إلى مضاعفة طاقتها، يصبح من دواعي سرورها أن تهتم بحياة أطفالها.

ولكن أن تحصل المرأة على وظيفة في سن متقدمة، فذلك يضفي عليها شخصية جديدة لامعة.

وعلى ذلك، فالسؤال عما تريد حقيقة أن تفعله، يجب أن يهتم به كل الرجال وكل النساء على السواء.

ولكن إجابتك نهائيا على هذا السؤال، من المحتمل أن تتوقف كثيرا على سنك ومدى خبرتك.

وإذا كنت بعد طالبا صغيرا، بلا آمال محدودة في ميدان عمل معين، فأنا لن أحاول الإجابة سريعا على هذا السؤال إذا كنت محلك. افتح عقلك جيدا، تناقش مع مدرسيك، تحدث مع المشرف الاجتماعي، إذا وجد مشرف اجتماعي في مدرستك، اطلب من المكتبة المدرسية معلومات مختلفة عن ميادين الأعمال المختلفة، وبهذه الطريقة وحدها تستطيع أن تكون فكرة عامة عن الميدان الذي يعنيك أكثر ويلاءم نفسيتك.

وسيساعدك هذا لتقرر ما إذا كنت تلتحق بالجامعة، وإذا حدث، ففي أية كلية، وستدرك ما إذا كنت تحتاج إلى وظيفة، وإذا كان لابد، فأية وظيفة هي الملائمة لك.

وإذا كنت طالبا بإحدى الكليات، فيتعين عليك أن تلم بكل فكرة عامة تدور في الميدان الذي ستدخله: القانون، الطب، الوظائف الحكومية، الهندسة المدنية، المعامل العلمية، التدريس، السلك الديني، الفن، الخدمة الاجتماعية، الموسيقى، التمثيل، الكتابة، علم النفس الخ... ويتعين عليك أن تلم بفكرة عامة عن إمكانية العمل في الميدان الذي تختاره، وإذا حصلت على حل مؤقت بالنسبة لهذا الميدان، ستشعر أنك تريد أن تتقدم أكثر، وإذا أحسست أن درجة الماجستير أو الدكتوراه، لازمة لتدعيم مركزك فستسعى إليها.. أما إذا ارتأيت أن الشهادة العادية للكلية كافية، فإنك سوف تفكر في الوظيفة الملائمة التي تحصل عليها بعد أن تتخرج.

على أية حال، إذا كنت محملا بمسئوليات عائلية، أو امرأة عاملة وظفت لتوها، فلديك مشكلتك الحالية لاختيار وظيفتك، وتستطيع أن تحقق أجل وأنسب أمانيك الخاصة.

وإذا كنت سيدة لها أطفال، فمن المحتمل أن تحافظي على جمال يديك الآن، وفي إمكانك البدء في التفكير فيما يجب أن تعملي، وفيما تأملين البدء به من عمل، أو الحصول على وظيفة إذا كانت أسرتك تحتاج إلى المعونة.

وإذا كنت رجلا أو سيدة، تقدمت بك السن، فلديك مشكلة الساعة، وهي البحث عن مكان ملائم يحقق الفائدة. وليس من المهم كم عمرك ولا حالتك ولا خبرتك، وكلما أسرعت في الحصول على ما تريد أن تفعله وفعلته على أكمل وجه، فذلك خليق بأن يجعل المرء يستفيد بعمله.

قد يكون في ذهنك خط واضح تحب أن تسير عليه حياتك، وكثيرون يفعلون هذا.

وإذا كنت خالي الذهن مما يجب أن تكون عليه حياتك، فعليك أن تبدأ البحث، حتى تعثر على مجال معين يتماشى مع اهتمامك الشخصي.. حاولت هذا البحث.

لنفرض أنك غير مقيد، وأنك حر تماما في أن تفعل الشيء الذي تريد، فماذا تفعل؟ هل هناك ما تفعله؟!.

إذا كانت أفكارك مستقرة على وضع معين، فجواب هذا السؤال يقودك في النهاية إلى وضع عام، للميدان الذي ترتاح إليه أكثر.

دعنا نشرح ذلك بوضوح.. أنت لا تستطيع أن تقول: "إنني لا أستطيع أن أفعل شيئا" فأسوأ شيء على الإطلاق، ألا تفعل شيئا، وأي فرد حاول أن يترك عمله، يستطيع أن يؤكد لك هذا....

ربما تظن أنك لا تملك الفكرة الواضحة عما يجب أن تفعل، وقد تحدثت مع عدد غفير من الناس أخبروني بهذا، وأؤكد لك أن كلا

منهم قد انتهى إلى وضع معين، وأن هذه النهاية قد جاءت عندما واجه الفرد منهم خبرته، ونقب خلالها عما يجب وما لا يجب من هذه الخبرة.

وقد درس دكتور كاثورين كوكس ميلز، طفولة ثلاثمائة رجل عظيم، ووجد أن الغالبية العظمى من هؤلاء الرجال العظماء، قد عملوا على تحقيق أحلام طفولتهم، ومن المؤكد أن استعادة أحلام الطفولة يمكن أن تقوم بتوجيه معين للفرد.

أحيانا قد يهتم الفرد باتجاه معين، إذا استعاد ما درس، وما أحب في المدرسة من هذه الدروس، ومظاهر النشاط الخارجي فيها؛ أو في الحياة العامة، وما يرتاح له أكثر من مظاهر هذا النشاط.

وأحيانا ربما تكون قد بنيت، أو صممت، أو وضعت، أو كتبت خلال حياتك شيئا معجزا، يسرك بنوع خاص، ويجعلك تحرص عليه كقطعة منك.

وقد يفيدك أن تستعيد الوظائف التي سبق أن شغلتها، ومما كانت تتكون واجباتك، سواء كنت قد شعرت باهتمام طبيعي تجاه هذه الوظائف أولا، وعما إذا كنت تتميز في إحداها بخبرة خاصة تجعلك تستعيدها على الفور، وتنهض بها على أكمل وجه، وأن تستعيد كل أفكارك الخاصة المتعلقة بهذه الوظائف، منذ أول عهد لك بها.

وبكل إخلاص، أقترح أن تقضي ساعة في انفراد كل يوم لتفكر في العشرة أيام القادمة، تسترجع فيها ذكريات طفولتك، وأيام دراستك ونشاطك الاجتماعي، والوظائف المختلفة التي شغلتها، وتاريخ تقدمك

وكفاحك.. ثم إذا كنت تكلف نفسك عناء القراءة، لتتابع باهتمام مظاهر النشاط البشري، محاولا الوصول إلى الميدان الذي يلائمك أكثر أم لا.

فأنا متأكد تماما أن هذا كله سيضع أمامك بعض أفكار نهائية عن العمل الذي يرضيك أن تقوم به.

وعندما تعرف ذات مرة، أي الميادين تهمك أكثر – سواء بحثت عنها، أو كانت لديك فكرة ثابتة – تستطيع أن تنظر في الوظائف المختلفة التي يتطلبها هذا الميدان، وأيها أكثر ملائمة لك.

ولكنك تعترض قائلا: ولنفرض أنني اهتديت بالفعل إلى الوظيفة التي تلائمني، وماذا بعد؟!.. إنك لا تعني أنني أستطيع الحصول على أي وظيفة بحجة أنها أكثر ملائمة لي "هل تعني هذا؟!".

وكما أخبرني مندوب للتأمين على الحياة: "إنني معني بالجريمة، وأحب أن أصبح مخبرا أو محاميا، أو حتى قاضيا...". ولكن المرء لا يصبح قاضيا فجأة، إن زوجتي تقول إنني مجنون لأضيع وقتي في التفكير في مثل هذه الأشياء، وكما تقول: "لقد فات الأوان الآن، فأنت رجل متزوج ولك طفلان".

وعلى وجه التأكيد، تعتبر حياتي مضيعة، كمندوب للتأمين، ولكنها تطعمنا.

وإذا كنت – لأي سبب من الأسباب – تدهش كيف تستطيع أن تؤدي العمل الملائم لك على هذه الأرض أكثر من غيره، سأقول لك نفس ما قلت للمندوب الصغير: "احتفظ بوظيفتك الحالية".

الخطوة الأولى لاقتناص العمل، أن تقرر ماذا تريد.. وأكثرنا يتهيب ميدانه الذي يهفوا إليه أكثر، جبان عندما يفكر بأمانة في الخطوة الثانية والثالثة والرابعة من برنامجه، ونسمح لعقولنا أن تتورم بعدة مشاكل لا تحل كلها دفعة واحدة، وطبيعي فنحن نفقد الأمل، حتى قبل أن نبدأ.

وعلى أية حال، فلو خطونا الخطوة الأولى، فسيأتي الوقت الذي تجد فيه الطريق سهلا ممهدا إلى كل خطوة أخرى.

فلننزع الرهبة من عقولنا منذ البداية، ولنترك التفكير في الوصول إلى الخطوة التالية، أو تذليل الصعاب التي تعترض طريقنا، فهي تذلل نفسها بنفسها، وسنناقش هذا كاملا وفي توسع في الفصول التالية.

وإذا لم تكن على ثقة من نوع الوظيفة التي تريد، فتوجه إلى المكتبة العامة، لتقرأ المؤلفات التي تدور حول وظائف ميدانك المختار، وسيسر الموظف المختص في المكتبة أن يساعدك.

وعندما تضع يدك على خيط ينتهي إلى الوظيفة التي تلائمك، وتتناسب معك، حاول وبقدر ما تستطيع أن تتحدث إلى أناس يقرأون عن الميدان الذي تعمل فيه، وموظفون يعملون في نفس الوظائف التي ترى أنها تلائمك. واجمع أكبر قدر من المعلومات عن كل وظيفة من هذه الوظائف ومقتضياتها المهنية، والعلاقات التي تربطك كموظف بالناس جميعا، والمستوى الثقافي الذي تتطلبه والخبرة التي تحتاجها، ولا تنس أيضا المرتب الذي تتقاضاه في كل وظيفة..

وعليك أن تحصي ما لك وما عليك بالنسبة لكل وظيفة، مستوحيا ماضيك المهني المتطور.. وكل موظف من القدامى، والعمال المتخصصون في هذا الميدان، يشعرون بالنفخة عندما تسألهم بعض المعلومات عن هذا العمل، وعليك أن تراعي هذا جيدا.

ولا تهتم كثيرا بميدانك العام، فستجد حلولا وسط كثيرة لهذا الميدان. ويدفعني هذا إلى التفكير في شابين، كانا يهتمان بالجيولوجيا، أحدهما الآن خبير في الآثار المصرية، والآخر يعمل في تصميم آلات التنقيب اللازمة لتحليل الزيت واستخراجه من الأرض.

وآخران، كان ميدانهما المفضل هو القانون، وأصبحا بعيدين عنه تماما: أحدهما يعمل باحثا عن وسائل تقدم صناعة التجميل، والآخر خبير في شئون البنوك والتأمين.

وسمسار لملابس الرجال، تلائمه وظيفته، ولكنه كان يهتم اهتماما خاصا بدراسة علوم الطبيعة وقد تحول الآن إلى خبير في إعداد "الأطلس الجغرافي" لطلبة الدراسات العليا.

ويجعلني أفكر أيضا في ثلاث نساء صغيرات مهتمات بالكتابة: واحدة تخصصت في الحصول على الأحاديث من الناس المشهورين، وواحدة تكتب قصص الأطفال، والثالثة تعد مواد الإعلانات لمنتجات ربات البيوت.

والأوفق أن يظل المرء يبحث عن وظائف تبشر بالأهمية خلال الأعوام الحالية مباشرة، ويستطيع حتى أن يشق لنفسه طريقا جديدا

خلال عمل صغير فرعي في ميدان بذلت فيه بعض المساعي التي يمكن أن تأتي بثمرة مضاعفة.

وأتذكر شابا جذبه العمل في الأسواق، وهي من أقدم الميادين التي عرفها الإنسان. وعندما تقابل أول رجلين على ظهر الأرض، كان من الطبيعي أن يستبدل أحدهما مع الآخر شيئا مما يحمل بشيء مما يريد، وهناك فروع عديدة للتسوق: كالإعلانات، والبيع، والمتاجرة، والنقل، ووضع تصميم المنتجات، ودراسة حاضر الأسواق وتقلباتها، وكل من هذه تنقسم إلى فروع عديدة صغيرة، تصلح عملا مهما.

وقد بدأ هذا الشاب بالتخصص في أحد هذه الفروع الصغيرة التي لا تقتضي جهدا، بدأ يدرس تقلبات السوق ويحصل على المعلومات الأولية من أحاديثه مع التجار، وفي سنوات قليلة أصبح هذا الشاب صاحب دخل يرتفع سريعا حتى يصل إلى أربعة أرقام، من عمله ككاتب تجاري.

وشاب آخر يعمل في ميدان الأدوات المستعملة، توصل خلال محادثته لبعض أصحاب المخازن، إلى أن هناك مشكلة عويصة في حسابات هذه المخازن، جذبت كل اهتمامه، فبدأ بتخصص في حسابات تجارة الأشياء المستعملة، وبعد عام واحد وسع دائرة اختصاصه حتى شملت ميدان الحسابات العامة، وبعد ثلاث سنوات كتب عدة مؤلفات عن المشاكل المتعلقة بهذا الميدان، ثم اختير لوظيفة مهمة، وبعد سنوات حصل على وظيفة أكثر أهمية في جمعية المحاسبين المحلية.

ومنذ سنوات قابلت مدرسة في المدارس العليا، أهلها اهتمامها المبكر بالطبيعيات للتخصص في دراسة تغذية الطلبة، والآن وبعد سنوات قليلة، كانت تقضي الصيف في دراسة بإحدى جامعاتنا الكبرى، وخلال العام الدراسي كانت منتسبة إلى أكبر الكليات المشهورة.

هؤلاء الناس، يتقدمون تقدما محسوسا، لأنهم يفتشون في أرض بكر جديدة، لم يلقوا بأنفسهم في ظروف تجعل فرص اكتشاف أي جديد معدومة، ولا يبددون قواهم في صراع ضائع مع آلاف آخرين في ميدان قد قتل بحثا وتنقيبا.

إن هناك آلاف الميادين مغلقة لم تمس في انتظار العقل الباحث، تنتظر أن تفتح أمام الذهن المتوقد، والسبب الوحيد الذي من أجله لا نسمع شيئا عن هذه الميادين، إن أكثرنا تصرفا كمن هو نائم، يقول: "أظنني سأخوض ميدان الأعمال" أو "أظنني سأنزل إلى ميدان الخدمة العامة" أو "أظنني سأتخصص في القانون" أو "أظنني سأدرس الهندسة" أو "أظنني سأدرس الطب".

نحن – بكل بساطة – نتبع ممرا مطروقا، وندخل واحدا من هذه الميادين العامة دون إدراك أن كل من هذه الميادين له فروعه العديدة، التي تنقسم إلى فروع أخرى مختلفة الأنواع تفتح آفاقا بعيدة المدى، وبدلا من البحث عن فرع مناسب من هذه الفروع الصغيرة في ميدان معروف، جديد كل الجدة، نلقي بأنفسنا في غباء أعمى في صراع مفتوح

مع آلاف آخرين، لنستسلم في النهاية إلى المكان الذي تنتهي بنا إليه نتيجة هذا الصراع.

وفي اختيارنا لعملنا، يتصرف البعض كأنما لا يملك ذكاء ولا خيالا وما فيهما من جمال، فأنت، أو أي فرد آخر يستطيع القراءة، يمكن أن يقرأ المؤلفات في أي ميدان، وأن يكتشف حالات عديدة يستلزمها هذا الميدان... وأنت أو أي فرد يستطيع أن يكتب، يستطيع أن يتباسط مع المهيمنين في أي ميدان ليحدثهم في المشاكل العويصة التي تستدعي دراسة واهتماما خاصا.

وإذا استطعت أن تشق لنفسك طريقا جديدا غير مألوف، لم يشقه غيرك، فهذا هو العمل النموذجي، وعندئذ كل ما تفعله سيكون جديدا في نوعه، وربما كان شيئا مناسبا للجميع، وسوف تحقق سريعا عملا نموذجيا رائعا يفيدك.

هل تملك الاستعداد الملائم؟؟

كقاعدة، أن الاستعداد الطبيعي للمرء، يتوقف على أن يستلطف هذا الشيء أو يكرهه، وبمعنى آخر، عادة يجد المرء استعدادا طبيعيا لتأدية العمل الذي يستلطفه أكثر. وأنه لمن الأوفق أن يحاول المرء الوجهين.. فإذا كان امرؤ يريد أن يصبح مغنيا للأوبرا ولم تتيسر له "الحنجرة القوية" فيستحسن أن ينسى هذا الأمر كلية.. والشيء المهم ألا نربط الاستعداد الطبيعي بالتجربة، فقد فشل لورنس ثابت نجم

المتروبوليتان في أن يصبح عضوا في جماعة الترتيل بمدرسته، ولكن ليس معنى هذا أنه لا يملك الاستعداد الطبيعي ليصبح مغنيا كبيرا، وببساطة كان صوته في ذلك الوقت ليس متكاملا ولا مصقولا.

وشيء آخر جدير بالتنويه، أننا أحيانا نخشى تجاربنا السابقة، قال لي شاب ذات مرة: أود أن أنزل إلى ميدان البيع، ولكنني أعلم أنني لا أستطيع البياعة، ثم انطلق يروي لي تجربة له سابقة فاشلة في البيع.. وعندما أحلل هذه التجربة، أجد أنه قد حصل على وظيفة وفي نفس الوقت يحاول أن يبيع لوازم البيوت متنقلا من باب إلى آخر (مما كان يبدو في نظره غير محتمل الوقوع) لأنه لم يتلق أسلوبا معينا ليؤدي هذا العمل، وأنه صدم بمن قال له: "أنه لا يملك موهبة البائع".

والآن نجد من نفس الرجل، بعد سنتين من المران في إدارة البيع بإحدى المنظمات التي تتجر بالمنتجات الميكانيكية ولوازم الطواحين، قد أصبح مديرا لإدارة البيع هذه مؤخرا.

وعرفت شابا صغيرا على أثر تخرجه من إحدى المدارس العليا، قال لي: ليس هناك ما أفضله في العالم على الكتابة، ولكن أسلوبي ليس جيدا. وفي سنواته الأولى تحمل تجربة شاقة لرسوبه في درس اللغة الإنجليزية، وقاسي عنتا كبيرا من ممتحنه.. وفي الحقيقة كان خيال الفتى خصب، ولديه أفكار جيدة، ولقد أخبرت هذا الفتى الصغير أن تجربته السابقة هذه لا تدلل على أن أسلوبه ردئ أو أنه لا يستطيع الكتابة، وكل

ما يحتاجه عدة محاولات منتظمة، وعينت له مدرسة للصحافة حيث يستطيع أن يجد هذه التجارب.

وهذه فكرة أخرى تستطيع أن تساعدك جديا في معرفة ما إذا كان لديك استعدادا طبيعيا للعمل الذي ترغبه أو لا، في كل عمل، سواء كان فنا أم تجارة أم تخصص، أربع وظائف رئيسية هي:

١- الخلق (الاختراع والاكتشاف) أو ابتكار أفكار جديدة.

٢- الإدارة: وضع الخطط أو السياسة العامة للإنتاج، وإدارة الأعمال الداخلية أو تنظيم العرض.

٣- التنفيذ: إدارة أعمال الآخرين، عادة تنفيذ الخطط أو السياسة في قسم أو إدارة أو أكثر.

٤- التوجيه: تحسين بعض روتين العمل دون تحمل مسئولية أعمال الآخرين.

فإذا كنت تملك قدرة خالقة، فأنت تحسها وتعرفها دون أن يخبرك بها أي شخص آخر، وهي تعبر عن نفسها عادة منذ صباك، وإذا شككت في أنك لا تقوى على الاختراع أو الاكتشاف أو ابتكار الأفكار الجديدة، فمن المحتمل أنك لا تملك قدرة خالقة على الإطلاق.

وحتى لو اعتقدت أنك تملك هذه القدرة، فإذا كنت لم تبد أو تصمم أو تكتب أو تخلق أي شيء معجز، شيئا يسرك ويدفعك عل الاعتقاد بأنه جزء منك لا ينفصل، فأنت يقينا لا تملك هذه القدرة الخالقة.

وإذا كنت من ذوي التفكير، بطيء في الفعل، تجد سرورا في التحليق والتعمق، وترقب نشاط الآخرين ونتائجه، وإذا كنت من النوع الذي يحب أن يتعمق في كل صغيرة وكبيرة من العمل وينظر إليه نظرة متسقة تشمله جميعه، وإذا كنت تفضل أن تتبع سياسة طويلة المدى وخططا واضحة المعالم، وإذا كنت ذا شخصية قوية ناضجة، فأنت تملك أهم قدرة تؤهلك أن تصبح إداريا من الطراز الأول.

أما إذا كنت تعشق الحركة، وإذا كنت تهوى أن تسيطر على الآخرين وتنظمهم وهم ينفذون الخطط والسياسة الموضوعة، وإذا كنت تفضل أن توقف جهودك على نوع واحد من العمل، فأنت دون شك أداة تنفيذ من الطراز الأول.

وطبيعي أنت تعلم – تماما كما أعلم أنا – أن هناك بعض الناس ممن لا يملكون القدرة الخالقة، ولا يهم إداريون، وليست لديهم أية رغبة في أن يتحملوا مسئولية تنظيم أمال الآخرين وتنفيذ الخطط والسياسة العامة العمل، أناس يتلاءمون تماما مع عمل روتيني يسمح لعقولهم أن تستريح ولا يقلقهم ليل نهار، والطريقة المثلى لاستفادتهم من عملهم أن يعهد إليهم بعمل روتيني يلاءم طبيعتهم.

ومن الثابت أيضا أن المرء يملك أحيانا أكثر من واحد من أنواع الاستعداد الطبيعي هذه، ولكن يستحسن في مثل هذه الحالات أن يفضل المرء واحدا منها فقط، فكثير من السماسرة مثلا، ضيعوا أنفسهم في محاولات فاشلة للوصول إلى مركز "مدير مبيعات"، وكثير من

الميكانيكيين فشلوا في محاولة الوصول إلى مركز "فورمان"، وكثيرون من رجال الحركة والتنفيذ، لم يستطيعوا الوصول رغم محاولاتهم العديدة إلى مركز مديري الإدارة.

ومن الأهمية أيضا أن يختبر المرء قدرته على تأدية أي الوظائف كانت، وصلاحيته لحمل أعبائها، فبعض الوظائف تتطلب نشاطا فائقا لتغطية مقتضياتها، فإذا لم تكن من القادرين على بذل مثل هذا النشاط فستتحطم دون شك.

وأخيرا التقيت بصحفي شاب، كان منفعلا جدا، ويضيق بإجراء حديث للصحيفة وكان قد دخل ميدان الصحافة لأنه لم يكن يملك قدرة مؤكدة على الكتابة، وسرعان ما كره عمله، وأثبت الاختبار لقدرته، واستعداده للكتابة، حقيقة أنه يستطيع أن يكتب، ويكون في القمة عندما يتوفر لديه الوقت للتفكير فيما يكتب، ويتابع كتابته في بطء؛ فالصحافة بما تتطلبه من سرعة لا تلائمه، فقد كان من النوع الذي يميل إلى الدرس والتعمق.

ولقد دفعته إلى أن يهجر عمله كصحفي، وأن يأخذ وظيفة مدرس في مدرسة للفتيان، وهو الآن يكتب في أوقات فراغه، وفي عامين استطاع أن ينشر كتابين ناجحين. وقد صرح لي الآن، أنه يشعر بالارتياح لأول مرة في حياته ويحس أنه يأخذ طريقه الطبيعي إلى النجاح.

إنك تستطيع في سهولة أن تدرك مقتضيات العمل، وترى ما إذا كانت متوفرة لديك أم لا، ولعلك تستفيد معي من قصة مندوب التأمين

التي قدمتها لك فيما سبق، وقد كان مهتما بنوع خاص، بالجريمة، وكان يحب أن يصبح مخبرا أو محاميا أو حتى قاضيا.

هذا الشاب ولنسمه "توماس أرنولد"، لم يكن يملك الأمل في أن يتخلص لفوره من عملية السمسرة – بل وافق أن يهتم قليلا بالجريمة وبدأ بحديث مستفيض مع رئيس قوة البوليس السري في المدينة، واستطاع أن يلم منه بكل مقتضيات الوظيفة ودقائق القيام بمثل هذا العمل ووجد بعض هذه الدقائق تثير اهتمامه – وأن البعض الآخر غير مستساغ ولا طعم له.

لم يكن يستطيع أو يرغب في أن يقضي حياته كلها مجرد "مخبر" ولكنه أدرك أن في الإمكان الالتحاق بقوة البوليس السري فترة عامين أو ثلاثة ثم يصبح "عسكري بوليس" في القوة الرسمية.

وبحث أرنولد إمكانية التحاقه بالجامعة، ووقف عند دراسته العادية وقدرته فيها، وخرج بأنه يستطيع أن ينهي استعداده للامتحان النهائي في خمس سنوات إذا وفر نصف وقته للدراسة.

وتباحث مع اثنين من كبار المحامين الذين يعملون في حقل الجريمة – وسرَّه كثيرا أن يدعوه أحدهما إلى أن يحضر محاكمة عامة في المحكمة، وخلال تتبعه للقضية أدرك لفوره أنه يستطيع أن يستفيد من هذه المحاكمات، وتبحَّر أكثر فوجد أن لديه استعدادا طيبا ليكون مدعيا عموميا، إذ يعجبه مظهر الرجل الذي يوحي بالتخصص لمثل هذا العمل.

واعترف في نفس الوقت أن له عائلة يجب أن يعولها، ولم ينس أن هناك بعض المتاعب العاجلة التي يمكن أن تعترض دراسته للقانون، وخلال هذا البحث استطاع أرنولد أن يلتقي بقاضيين من قضاة الجريمة وعلم منهما أن وظيفة القاضي تستدعي دراسة وتجهيزا كبيرا فائقا، والأهم من هذا عرف أن وظيفة القاضي لا تلائمه كما تتلاءم معه وظيفة المدعي أو المحامي مثلا، أن القاضي يجب أن يكون على الحياد دائما إلى النهاية، ولكن أرنولد مندفع تملأه القدرة على التهور والقتال. وأدرك أيضا أن القاضي يبني حكمه على الدوافع العديدة التي تبسط أمام ناظره ويصدر هذا الحكم مستندا إلى قرار المحلفين. وهذا لا يتماشى مع طبيعته.

وسنعرف في الصفحات التالية كيف بحث أرنولد الحالتين، وعرف إمكانيات نجاحه في كلتيهما، واستطاع أن يختار لنفسه العمل الملائم.

هل تعنيك العلاقات العامة بالناس، مما تقتضيه الوظيفة؟!

في بعض الوظائف يصبح المرء منفردا في كثير من الأوقات، وفي البعض الآخر، يصطدم بالناس من الصباح حتى المساء. وفي وظائف أخرى، يجب على المرء أن يخرج إلى الطريق وأن يحادث الناس ويجتمع بهم، وفي البعض الآخر يأتي الناس إليك.

وتستدعي بعض الوظائف أن تكون نشطا جذابا تأسر اهتمام الآخرين، وبعضها لا يستدعي هذا إطلاقا، وتضعك بعض الوظائف في مظهر الخبير، بينما تستلزم منك الأخرى أن تبدو ذو ذوق فني، والبعض الآخر يقتضي مظهرا قويا، مظهر رجل الأعمال والتجارة.

وفي أي وظيفة ترجحها، يستحسن أن تدرس أي العلاقات العامة بالناس تتطلبها، وعلى هذا تستطيع أن تقرر ما إذا كنت تنهض بها، أو أنها لا تتماشى مع مشاربك. والنجاح والفشل عادة يتوقف على مدى تفهم العلاقات البشرية. ومنذ شهور بحثت حالة مدير إحدى شركات البضائع المحفوظة، لم يكن يضيق بعمله فقط، بل كان يعاني الإرهاق وانهيار قواه والخلق العصبي حتى أن زوجته هددت بتركه.

وتركز اهتمامنا في عمله، كان من الطبيعي أن يقضي أكثر وقته بالإتجار في الأشياء المحفوظة بينما كان يتعين عليه أن يتعامل أكثر مع الناس – وكان يملأه الشعور بأنه مظلوم جدا بوظيفته الحالية هذه.

والآن، أخيرا، استراح إلى استعداده كمدير أعمال، وكن جهدي لإقناعه بأن يبقى في ميدان هذا العمل بسيطا لا يذكر، وأقنعته أن يجد وظيفته تجعله يتوصل إلى خدمة الناس أكثر مما يفعل، وبحثنا كل الإمكانيات، وبعد شهر كتب إليَّ يقول: إنه حصل على وظيفة مدير لإحدى المستشفيات وأنه قد استراح لهذا العمل، كما لم يسترح إلى عمل آخر طوال حياته، وأنه يشعر بتحسن أيضا.

ورجل آخر، ذو طبع سيء، يعمل في إدارة الإنتاج بإحدى وكالات الإعلان، وهجر عمله بعد أن أحس أنه لا يلائمه.

كان هذا العمل يلائمه تماما، فقد كان يملك استعدادا فنيا، ولكن مظهر إدارة الإنتاج هذه كان يضايقه، وكانت لديه فكرة معينة في علاقاته العامة، كان يريد أن يلتقي بأناس جدد، كان يريد أن ينضم لهؤلاء الذي يعملون في الأسواق ويمارسون البيع والشراء.

وعندما أدخلنا في حسابنا رغباته وأمنياته، بدا أنه من الممكن أن يصبح سمسارا ذو اتجاه فني معين، وشجعته على الالتحاق بوظيفة سمسار لدى ناشر يصدر مجلة تجارية، واستطاع أن ينجح مكونا ثروة لم يحلم بها في يوم من الأيام، وأصبح سعيدا موفقا.

وفي أي وقت لا تحس فيه بالرغبة تقيدك إلى وظيفتك، فمن المؤكد، إن عاجلا أو آجلا، أن تتحول هذه الوظيفة إلى مجرد عمل، وليست وسيلة ممتعة لك.

اختيار العمل:

بعد أن تقرر أي الوظائف أكثر ملاءمة لك، وبعد أن تبحث استعدادك الطبيعي لها وتفاعلك معها، وتجاوبها مع نفسيتك ومشاعرك، إذا تم لك هذا كله أصبحت مستعدا تماما لاختيار العمل الذي يلائمك أكثر، العمل الذي يسرك، لا أن تشعر حياله أنه مجرد عمل.

وأسهل طريقة لاختيار العمل: أن تقارن بين كل وظيفة مقترحة، مستعينا بكل البيانات التي تمكنت من الحصول عليها عن كل وظيفة، عليك أن تعنون قصاصة بيضاء باسم كل وظيفة وأن تضع خطا في الوسط، وسجل على اليمين كل فوائد هذه الوظيفة وحسناتها، وعلى اليسار كل مضايقاتها ومتاعبها واحتمال الفشل فيها، وبعد أن تبحث إمكانيات كل وظيفة وسوءاتها على هذه القصاصات من الورق، يمكنك أن تصل إلى أحسن الحلول.

إن هناك أسباب عديدة لمتاعب حقيقية خلف هذه المقارنة، ولكن الحل سيتبدى واضحا في النهاية وبدون هذه المقارنة، ستجد نفسك في حيرة كبيرة، وأكبر مظاهر هذه الحيرة، هو محاولتك أن تقر الرأي على شيء بعينه، مهما كانت حسنات كل وظيفة واضحة في ذهنك، وستسلمك هذه الحيرة إلى الإرهاق الذهني يؤثر تدريجيا في قرارك النهائي.

وبدون "قصاصة المقارنة" هذه، يكون من المحتمل أن تأخذ أسهل طريق للخروج من حيرتك، وبلا تأخير ستنقاد لخداع الفوائد

الواضحة دون النظر إلى المتاعب التي تعترض طريقك مستقبلا، وأي حل سريع لاختيار العمل، دون روية وتمعن، من المحتمل أن يسلمك إلى الخوف من الصعاب البادية التي تسد عليك طريق البدء، والتجاوز عن الفوائد التي قد تعود عليك مستقبلا من هذا العمل.

وبقصاصة المقارنة هذه، ستكون متأكدا من المنافع التي قد يحققها لك هذا العمل، فأمامك صورة واضحة المعالم، ليس للمنافع فقط، بل للسوءات أيضا، وبعض التمعن والبحث يمكن أن يهديك إلى القرار الحكيم الذي يقودك.

ولكي أعطيك صورة واضحة، دعنا نرى كيف حلت مشكلة "توماس أرنولد"، وأنت لا شك تذكره، إنه مندوب التأمين الذي يفضل وظيفة المخبرة أو المحامي أو حتى القاضي.

لقد وجد أرنولد، خلال تباحثه مع القضاة الذين يعملون في مجال الجريمة، أن الاستعداد الطبيعي ينقصه ليصبح واحدا منهم، فهو لا يستطيع أن يبني أحكاما محايدة دون أن ينحاز، وكان هذا كافيا لأن يستبعد وظيفة القاضي من بحثه عن الوظيفة الملائمة. وفيما يلي أنقل لك "قصاصات المقارنة" التي لجأ إليها في الحلين الباقيين، المخبر، والمحامي المتخصص في الجرائم".

مخبر

سوءات	حسنات
١- سأشترك في حالات عديدة بعضها لا يجذب اهتمامي الخاص ولا طعم له	١- يملك الاستعداد الطبيعي ليصبح مخبراً
٢- أنا لا أحب مبدئيا أن أقضي حياتي كلها "كقناص" أطارد اللصوص	٢- الوقت والمال الضائعان في الالتحاق بالخدمة السرية للبوليس يعتقد أنهما صغيران
٣- لن أستطيع في هذه الوظيفة أن أستغل استعدادي كخطيب عام.	٣- تلك وظيفة مثيرة، كنت أظن دائما أني أهتم بها وتثيرني
٤- لا تريد زوجتي أن أصبح مخبراً.	

محامي الجريمة

سوءات	حسنات
١- الاستعداد يستغرق خمس سنوات من الدراسة العميقة.	١- ستسمح لي أن أمارس استعدادي الطبيعي للخطابة
٢- أنا لا أملك مالا.	٢- ستسمح لي باختيار القضايا، قضايا المجرمين التي تثيرني أكثر
٣- في الأيام الأخيرة تظنني زوجتي مجنونا لأفكر في شيء كهذا	٣- سيكون من الممتع حتما أن أكسب قضية في المحكمة
	٤- سأكون رجلا خبيرا

ولقد درس أرنولد "قصاصتيه" هاتين دراسة حريصة قادته في طريق واسع جعله يفضل أن يصبح محاميا للجريمة أكثر من أية وظيفة أخرى في العالم.

ولكن – وقفت في طريقة عقبات: الوقت – المال – الناس.

الفصل الثالث

ماذا يمنعك من العمل؟

حتى إذا عرفت كيف تجد العمل، وحتى إذا اهتديت إلى حقيقة ما تريد أن تفعل، فذلك لا يعني أنك تستطيع أن تفعل هذا الذي تريده فوراً. ولم لا؟!..

حسناً، إن أكثرنا يعيش في عالم مثير، الصغار يعيشون في أحلام المستقبل، ومتقدمي السن يعيشون على ذكريات الماضي، والفتى الصغير يقول: "عندما يتيسر لي المال والوقت فسوف أفعل...."، والمتقدم في السن يقول: "إذا عدت صغيراً فسأفعل".

ولقد قابلت فتياناً قالوا لي في صوت مرتفع ماذا ينتوون فعله، والتقيت بأناس من متقدمي السن يهمسون لي بأحلامهم التي تلاحقهم، ولم تتحقق أبداً.

قال لي مندوب إعلانات صغير السن: إن لديه الرغبة في أن يكتب دراسة إنسانية مهمة لصحيفته الأسبوعية، ولكنه لا يملك الوقت ليفعل. وعندما بحثنا معاً كيف ينفق وقته وجدنا أنه يلعب البريدج في اثنتين من

أمسياته، ويذهب إلى السينما في اثنتين أخرتين، ويتعلم الرقص مرة كل أسبوعين.

وأخبرني محرر إعلانات في وكالة نيويورك للإعلان: أنه يريد أن يرسم المشاهد الريفية منذ كان تلميذاً، وسألته قائلاً: "هل أستطيع أن أرى بعض رسمك هذا؟" فاستدرك فيما يشبه الاعتذار: "إنني لم أتم لوحة واحدة أبداً، بل كنت مشغولاً أبدأ بالعمل لأعيش، ولكن في يوم ما آمل أن يتوفر لي المال، لأجد بعض الفراغ من الوقت؛ عندئذ سأبدأ أرسم".

وعرفت شاباً صغيراً خرج من الجيش منذ عام تقريباً، كان يتحدث عن دخول بعض الدراسات المسائية، ولكنه لم يستطع شيئا حيال دخولها لأن "زوجته تحب الخروج في الأمسيات".

وعرفت ربة بيت صغيرة، كانت تدرس الموسيقى قبل أن تتزوج، وكانت تريد "تجويد" صوتها، ولكن زوجها اعترضها، وفشل في أن يدرك أن زوجته ستكون أسعد حالاً وستؤدي أعمالها المنزلية في غبطة، إذا شجعها على أن تمارس أمنيتها في الغناء.

وأعرف طالباً في السنة النهائية بالطب، يبذل كل المحاولات الخرقاء لينجح في التطبيب على الرغم من "أنه يكره هذه الفئة" وذلك لأن والده وهو صيدلي أراد له أن يصبح طبيباً!

وأعرف شاباً آخر، يعيش حياة متوسطة كبائع "لوحات فنية" ولكنه يكره هذه الحرفة، ويود لو استطاع أن يعود إلى عمله في الراديو، وفي الأسبوع الماضي سنحت له فرصة ليعود إلى "محطة الإذاعة" التي كان يعمل بها قبل أن يتزوج في وسط غرب أمريكا. ولكنه اضطر إلى تجاهل العرض لسبب بسيط، هو أن زوجته لا تريد أن تبرح نيويورك.

وشاب آخر كان سمساراً في أحد المخازن، وهو يعمل الآن كاتباً في وكالة إعلانات ومراجع في مصنع للأثاث يعترف قائلاً: لست أعرف ما إذا كان يتعين على أن أخبرك بهذا أولا، ولكني لم أسمع أبداً عن الحضارة المصرية القديمة، والتقطت كل ما كتب عن هذا الموضوع حتى أتفهمه، وأود لو استطعت أن أرحل إلى مصر، لأدرس ما يمكن أن نفيده من تلك الحضارة. وسألته "ولماذا لا تفعل؟!"

– لماذا؟!... إن ذلك بسيط... إنني لا أجد وظيفة تتيح لي أن أعود إلى الجامعة لأدرس التاريخ القديم وأتعلم الهيروغليفية، وفوق هذا فأنا مفلس.

ولكنني تحدثت بإمعان إلى فتيان وفتيات في الجامعة، من عائلات غنية وكثيرين من هؤلاء لم يدرسوا حتى الأشياء التي يحبون دراستها.

فتاة صغيرة كانت تريد أن تصبح "فنانة تجارية" ولكنها تتخصص في الإنجليزية، لأن أمها لا تحب "ميدان الفن التجاري" كعمل لفتاة، وتظن أن ابنتها يجب أن تكون مدرسة مثلها.

وطالب هندسة في أكبر جامعاتنا، كان يرغب في أن يصير "مصمم مناظر" ولكن لأنه يضمن وظيفة مؤكدة في شركة عمه الصناعية بعد أن يغادر المدرسة، فهو يحاول (دون ميل طبيعي إلى الهندسة) للمرور خلال الدروس المعقدة.

وأخبرني كاتب حسابات متوسط السن في مخزن للثياب، أنه يأمل أن يوفر بعض المال ذات يوم ليفتتح محل راديو وكهرباء يخصه "أبيع البدل، وأستقبل الأغبياء ولكن ذلك إلى هدف معين".

كم مرة نسمع رجال يقولون إن وراء عملهم العادي هذا هدف آخر ولكن الحقيقة المؤسفة حقاً إنهم يقضون أعمارهم يمارسون نفس العمل حتى يأتيهم الموت دون أن يصلوا إلى أي هدف أبداً.

وفي ظروف مختلفة، ومع أناس من كل الأعمار، استمعت إلى كثير من الحالات وأستطيع أن أسوق لك مئات منها، ولكني لم أسمع عذراً جديداً على مر السنين، وعندما لا يفعل امرؤ ما يقول، أو لا يحقق ما يرغب فيه، فلديه دائماً عذر مقبول يسوقه وهذا العذر واحد من ثلاثة عادة:

١- ليس لدي وقت.

٢- ليس لدي المال.

٣- أهلي لا يريدون ذلك.

ليس لدي الوقت:

لا شيء ممكن بغير الوقت؛ كل شيء يحتاج إلى الوقت، والوقت عامل مهم في حياة العالم، ولكنه كذلك حاكم حازم صارم. فالوقت يعامل كل حي في العالم كما هو الحال دائماً وفي كل يوم.

لا تهمك حسنات العالم التي تتخيل تحقيقها، إنك لا تستطيع أن تحصل على دقيقة واحدة تعيشها إذا لم تسع إليها، أن الوقت أوسع شيء في العالم، وكل شخص يملك نفس المدة التي يملكها غيره كل يوم. وفي المرات القادمة، عندما تشعر أنك لا تملك الوقت لتفعل ما تريد أن تفعله، فمن المجدي بالنسبة لك أن تتذكر أنك تملك نفس الوقت الذي يملكه الآخرون (٢٤ ساعة في اليوم) أما كيف تنفق هذه المدة من الساعات فهذا يرجع إليك وحدك.

ولنفرض أنك تعمل في وظيفة تستغرق وقتك من التاسعة حتى الخامسة، خمسة أيام كل أسبوع. حسناً، هذا الوقت مباع. وفي النهاية فأنت لديك ما يكفل عيشك.

ولكن دعنا نتساءل عما تفعل بالست عشرة ساعة الأخرى في اليوم. تنام ثماني ساعات، وتبقى لديك ثمان أُخر، ويوم العطلة أيضاً.

إذا دونت على الورق ماذا فعلته كل ساعة خلال سبعة أيام سابقة، أظنك ستوافقني أنك تملك الوقت فعلاً، قد لا تجد فيه متسعاً لما تريد أن تفعل، ولكنه كاف جدا لتبدأ ما تريد أن تفعله..

أنا مثلاً، كتبت عشرة كتب، خلال العشرين سنة الأخيرة لقاء ساعة واحدة يومياً.

لست أقترح أن تتخلى لساعتك عن اعتراضك، ولكنني أرى أنك ستدهش عندما تعلم – أخيراً كما أرى – أن هذا الجزء الصغير (الثماني الساعات) يعتبر كافياً لتبدأ في عمل هذا الشيء الذي تريده، والإمكانيات المهنية لكل شخص منظم ليبدأ ما يريده، ولو لمدة ساعة واحدة يومياً وليسعي إلى هدف واضح بعينه.

والحقيقة المؤلمة، أن كل من يردد منا هذه الحكمة القديمة الواهية "ليس لدي الوقت" يضيع أكثر من ساعة من حياته يومياً.

والقاعدة المعروفة المتوقعة، أن الفئة المشغولة لا يملك أفرادها الوقت أبدا ليفعلوا أي شيء..

فالسائح الأمريكي الذي قضى عاماً كاملاً في فرنسا، لا يفعل إلا مجرد الفرجة، لم يجد أبداً الوقت لتعلم الفرنسية..

والسكرتيرة الأمريكية التي قضت عشرة أسابيع في عمل لها في فرنسا يستغرق منها أربع عشرة ساعة يومياً قد استطاعت أن تتعلم الفرنسية خلال الساعتين الباقيتين من اليوم لأنها تعرف قيمتها.

أنت دون شك تستطيع أن تخبرني كيف أنفقت أموالك خلال السنين الماضية، ولكن هل لك أن تعطيني بياناً عن أثمن شيء تملكه، الوقت، قد تستطيع أن تحصل على المزيد من المال، والوقت مضيع أبداً ولكن أي جزء منه قد أضعته إلى الأبد.

قال أحد الأصدقاء لأديسون مرة: أنت تنفق من وقتك أكثر من أي شخص يريد أن ينجح في حياته، تنفق ثماني عشرة ساعة في اليوم.

وأجاب أديسون: لا أبداً... أنت تفعل شيئاً طوال النهار.. وكل شخص يفعل، فإذا نهضت في السابعة، وعدت إلى فراشك في الحادية عشرة، فقد أنفقت ست عشرة ساعة، ومن المؤكد أنك كنت تفعل شيئاً ما خلال هذه الساعات، والفرق الوحيد أنك تفعل أشياء عديدة بينما أفعل أنا نفس الشيء. وإذا اهتممت بالوقت ووجهته إلى شيء بعينه ستنجح، فالنجاح عادة يتبع هذا التوجيه.. والمشكلة أن البشر لا يوالون شيئاً واحد بعنايتهم، بل يتركون الأشياء كلها تتلاشى. (أ. س. مارسون– كيف تيسر لهم النجاح طبعة ١٩١٠ صفحة ٢٣٧).

ولكن المرء لا يستطيع أن يقف جهوده على شيء واحد دون أن يتضايق، اللهم إلا إذا كان يحب ألا يكون عاطلاً، وهذا هو الإيضاح الحقيقي لاستفادة أديسون الكاملة من وقته.

وإذا قضيت ساعة منفرداً مع ساعة دقاقة، أو بمعنى أوضح إذا استطعت ان تنفق ساعة كاملة منفرداً مع واجهة ساعة زجاجية، ملاحظاً عقارب الساعة وهي تقفز من دقيقة إلى أخرى، وأدركت أننا – أنا وأنت – لن يكون لنا وجود بعد مائة سنة مثلاً، لبدأت تعتقد بالفعل أن "الوقت" هو الشيء الوحيد الذي تملكه فعلاً، وأنك وحدك تستطيع أن تستغل هذا الوقت أحسن استغلال.

وإذا سنحت لك فرصة شخصية، سيكون مهما لك أن تعلم أن الجملة الآتية كتبت في محطة القطارات خارج سيدار رابيوز في أيوا: "بينما أنتظر قطاري، الذي تأخر ساعة ونصف، وبينما ينتظر الآخرون نفس القطار، يدورون ويتنهدون ويجهدون أنفسهم ابتغاء لقتل الوقت حتى يأتي القطار".

ليس لدي المال:

طبيعي، كلما تقدم بنا الوقت، كلما زادت أهمية المال لدينا، وزاد تفكيرنا فيه، لهذا فمن الصعب أن تصدق أن المال شيء ثانوي. لست أعني أن المال غير ذات أهمية، بل قلت إن أهميته ثانوية؛ المال لا يأخذ المكان الأول في نفوسنا أبداً، وبدرس قصص حياة الرجال الذين بنوا

حظوظاً عظيمة، ستعلم أن المال انهال عليهم بعد ما فعلوا أو اكتشفوا شيئاً مهماً.

جورج وشنجتن كارفر كان ابنا لعبد، بل كان عبدا هو نفسه، وكان مفلساً، ولكنه عرف ما يريد أن يفعله، أراد أن يدرس الكيمياء ودرسها. بدأ بلا شيء، استغل الأشياء التي نطلق عليها عادة "مواد غير مفيدة" ليحولها إلى منتجات نافعة، واستمر يدرس في نفس الوقت وارتقى حتى أصبح حاملاً لدرجة دكتوراه في العلوم بمرتبة الشرف، وكان له فضل تحرير العبيد ونال وساما لذلك، ويستطيع المرء أن يقول إنه خلق الثروة من لا شيء.

ومنذ وقت ليس بالبعيد، أخبرني شاب صغير: "كم أتمنى أن أتجر بالماشية ولكني لا أملك المال..."

وأجبته قائلاً: "يجب أن تكون مسروراً لأنك لا تملك مالاً". وسألني في دهشة: "ماذا تعني؟" حسنا، إذا كان لديك المال لتنزل إلى ميدان الإتجار بالماشية فوراً فمن المحتمل أنك ستخسر هذا المال. فماذا تعلم عن هذا النوع من التجارة؟

والشيء الذي يجب أن تفعله أولا أن تعمل عند تاجر ماشية وتتعلم كيف تسير هذه التجارة، وعندما تتوافر لك خبرة كافية، وتقتصد بعضاً من المال، يصبح الوقت ملائماً لتدخلها بمالك الخاص.

من السهل أن يدخل فرد ثري، إلى عمل ما يعرف عنه عدة أشياء قليلة، ولكن ليخسر نقوده سريعاً. ولكن عندما يجبر شخص معدم للحصول على وظيفة لدى آخرين، فسيتعلم أشياء عديدة عن هذا العمل وسيكتسب خبرة تؤهله إذا ما اقتصد بعض المال أن يستمر في عمله لحسابه الخاص.

إنني أعمل مستشاراً للرجال والنساء منذ سنوات عديدة، والأغنياء وحدهم جعلوني أشعر بالتعب حيالهم فعلاً، للوهلة الأولى يدركون ماذا يريدون أن يفعلوا، ولا يخشون التجربة – بالضرورة الاقتصادية وحدها – أن يجدوا سبيلهم إلى ما يريدون.

لا الفقراء ولا الأغنياء يملكون شيئا تجاه الوظيفة التي تعتمد على الشعور النفسي – أن تفعل ما تريد – إلا أن حيازة المال تجعلنا نأكل أكثر من المعتاد، ونجلس في مقاعد مريحة ونرتدي ثياباً غالياً ونحوز الدفايات وذلك كاف لتحطيم أي شخص.

وفي عالم يتسم بالتغير والتقلب، يصبح أغنياء اليوم هم فقراء الغد، تبعاً للظروف وحدها التي تقف وراء إرادتهم، فالميزة الوحيدة هي استعدادك لإنتاج شيء نافع للجيل القادم، وفرصتك الوحيدة للسعادة هي فرحك بإنتاج هذا الشيء الثمين:

السعادة الحقيقية، ترقد في مجالك، خافية في ميدانك، يجب أن تضع هذه الحقيقة أولا أمام عينيك: "عندما يأتي المال أولا، فأنت تقف في حقل اختبار".

أهلي لا يريدون ذلك:

من المهد إلى اللحد، نبقى دائماً مهددين بما يريده لنا الآخرون أن نفعله. ونحن نعرف الحقيقة جيداً، وهي أن الوالدين دائماً يتدخلون فيما قد يختاره الأبناء لأنفسهم من سبل الحياة.

جاءتني أم منذ فترة وجيزة تقول إن ولدها قد تعلق قلبه بأن يصبح موسيقيا، وطلبت مني أن أحاول إذا استطعت أن أنتزع هذه الفكرة من رأسه. وبعد أن قضيت أصيلا مع الشاب أستمع إلى بعض مؤلفاته، بحثنا أنا وهو ما إذا كان ممكناً أن ننتزع من رأس الأم معارضتها للشاب. وكلما استطعنا أن نتخلص من تدخل أمهاتنا وآلنا وأحبائنا كان ذلك مفيدا أحياناً.

أردا شاب أن يذهب إلى جنوب أمريكا ليعمل في شركة للبترول، ولكن حبيبته كانت تريده أن ينال وظيفة وأن يستقر في مسقط رأسه. لقد قلت له إن هناك جواب على هذا، وأنك الوحيد الذي يستطيع أن يجيبها، طبعا تريد أن تتزوجها، وليس هناك وجه للمقارنة بين أن تفعل ما تريد أن تفعله أو تتزوج، لا ترجح أحدهما. إذا شعرت أنك لابد أن

تتزوج، فافعل فوراً، وتستطيع أنت وفتاتك الملائمة أن تعملا معاً لأهدافك، وكثيرون فعلوا هذا. وإذا لم تكن لديك الشجاعة على أن تفعل هذا الآن، وأنت صغير صحيح الجسم ولديك قدر قليل من المسئولية، فمن المشكوك فيه أن تستطيع أن تجد الشجاعة لفعل أي شيء مثمر في المستقبل.

الرجال أيضاً يسخرون مما تريده زوجاتهم أو حبيباتهم، فعندما تعلن إحدى النسوة أنها ستدخل الانتخابات المحلية، ينطلق زوجها ليسفه تفكيرها هذا قائلاً: "أنت تشتهين فقط إلى جعل نفسك محلاً للسخرية". ولكن عندما تذهب رأساً إلى هدفها، وتصر عليه، لا يجد إلا أن يناصرها، وعندما تصبح نائبة فهو أول من يفخر بها..

وفي النهاية "ما يعتقده أصدقاؤنا وأخصاؤنا" يتعبوننا به أكثر مما نتصور، نحن نحب أن نعيش الحياة، بنفس الطريقة التي يتوقع منا الآخرون أن نعيش بها، فطالب السنة النهائية في إحدى المدارس العالية، قد يحب نادرا تعلم اللغة الإنجليزية وكتابة القصص القصيرة، ولكنه ينفعل سريعا ليصبح واعظاً لأنه يفضل تأدية الدور الذي ينتظر منه أصدقاؤه وأقاربه أن يوديه.

وكل واحد منا يشبه "المصباح" الكهربائي، يستمد قوته من قوة رئيسية، وكما يخضع هذا المصباح إلى المؤثرات الخارجية، كأن يخبو خلال النهار مثلا ويكتسي بالتراب يدور به حتى تظلم، فنحن أيضاً

نخضع مثله للمؤثرات الخارجية التي تنصب علينا من أفراد العائلة والأصدقاء.

وإذا تمعنت في نصائحهم، لوجدت أنها مبنية كلها على مجرد الخبرة، في إيجاد حلول تختلف تماماً عما تواجهه أنت.. وليس هذا يعني أنك لا تحصل على مشورة نافعة من شخص ما، ولكن المهم أن تكون هذه المشورة ملائمة تماما لما تعتقده أنت جيداً ومثمراً.

شيء واحد مؤكد: إنك لن تحقق شيئا، ولن تأتي بجديد إذا استسلمت لتأثير الآخرين يوجهونك كما يحلو لهم. شيء واحد مؤكد، إذا سمحت لنفسك أن تسمع آراء الآخرين وتتأثر بها فلن تصنع شيئا ولن تحقق شيئاً، قد لا يسرك هذا، ولكن الحقيقة المؤلمة أن أسخف الآراء وأضرها بالمرء تلك التي تصدر عن أناس يحبهم.

عليك أن تعي جيداً، أن خاطرا واحدا في العقل يستطيع أن يفعل شيئا فريدا عظيما. وهناك مثل قديم متداول يقول: "إن عقلين أقدر من عقل" يردده الكسالى المتقاعدون الذين لا يحبون التفكير لأنفسهم قط.

وعندما يعتمد شخصان كلٌّ على الآخر، فأية قوة ممكنة لتجعل كل واحد منهما يقطع برأي نهائي. ليس هناك أقوى من الشعور الشخصي لشخص معقول الذي يوحى إليه إذا كان بارداً كسولاً، أو مندفعاً متهوراً، أو نظيفاً أو ملوثا، لأنه عادة يفكر فيما سيقوله الآخرون عنه، ولذلك فهو يحاول أن يكون عند حسن ظن الجميع دائما. وأسوأ الأفكار عادة، بين

تلك الخواطر التي تملأ رءوسنا وتأخذ طريقها إلى فمنا، تلك التي نتروى في تنفيذها لنشرك في بحثها شخصاً آخر.

والرجل كوحدة مذبذب، تتغير رغباته ومشاعره، فإذا استجبت لتغيير هذه الرغبات والمشاعر للآخرين، ستصبح مذبذباً دون شك. فإذا تمسكت بأفكارك الخاصة التي ترى أنها قوية صالحة، فستصبح دون شك قوياً متفوقاً ذا مكانة ملحوظة.

ولن تتكامل شخصيتك الحقيقية أبدا إذا كنت تخنق حريتك الطبيعية بالخوف والكراهية والقلق من الآخرين، ومعنى أن تفقد حريتك الطبيعية أن تفقد كل شيء آخر. وملاحظات أهلك وأصدقائك، كأهواء الجماهير المتقلبة المندفعة، بقدر ما تنصت لها بقدر ما تخسر بها. وبقدر ما تقاومها بقدر ما تنقاد لك، وقدوة العالم جميعه: "الرجل الذي يجد الشجاعة على أن يصنع ذاته كما يجب أن تكون". ولك أن تتصور حالك إذا سلمت سعادتك إلى أيدي أخرى تتصرف فيها حسب أهوائها.

والآن وقد محصنا بالبحث الهادئ الأعذار الثلاثة:

ليس لديّ الوقت – ليس لديّ المال – أهلي لا يريدون ذلك. رأينا أن كل منها يذوب في ضوء الحقيقة كلما سلطنا عليها شيئا من الإدراك والفهم. ورأينا أنها ليست موانع على الإطلاق، بل هي مجرد أعذار واهية معدومة.

وحينما قرر توماس أرنولد أنه يريد حقيقة أن يصبح محامياً للمجرمين أكثر مما يريد شيء في العالم، ساعده هذا القرار الحازم على أن يتغلب على الأعذار العامة: الوقت، المال، الأهل.

أدركت زوجته مدى إصراره وجديته على أن يصبح محامياً فعلاً، وأحست أنه بالفعل قد بدأ يكره عمله كمندوب للتأمين، ولو استمر في هذا العمل، فمن المحتمل أن يصبح إنساناً تعساً فاشلاً، وأن جزءًا من اللوم يقع على عاتقها. وعلى هذا فقد أسرت إليه ذات صباح أنه من الممكن أن يبدأ دراسته للجريمة، وتشاركا معا في البحث عن الحلول للمشاكل التي تعترضه.

وإذا تتبعت قصة أي شخص ممن نجحوا في حياتهم العملية، فسوف تحتقر نفسك لاستسلامك لأحد الأعذار الثلاثة: "الوقت والمال والأهل". تلك الأعذار التي تنبت في ذهنك لتقف بك عن أن تصبح الشخص الذي قد تصبحه. وإذا استسلمت لأي من هذه الأعذار فستحتقر كل استعداد طبيعي في نفسك، لأن الفشل مؤكد في نظرك. ستضيع وقتك هباء، وسيبدو المال في نظرك السلاح الوحيد، وستتبع هواجس الأخرين وإيعازهم لتحطم كل الخواطر الطيبة التي تملأ نفسك وتملك عليك مشاعرك، وستخلو حياتك من كل ميزة شخصية.

أما إذا حررت عقلك من هذه المؤثرات، وبواعث الفشل هذه واستجبت لاستعدادك الطبيعي، ستصبح يقينا: "الشخص الذي يحب أن تكون" ولا شيء على الإطلاق يستطيع أن يقف حائلا بينك وبين الشيء الذي تريد أن تفعله.

الفصل الرابع

استقر على الخطوة الأولى

عندما تعرف ماذا يجب أن تفعل، وتصبح قادراً على أن تستهين بالأعذار الخالدة: "الوقت والمال والأهل"، وتصبح قادرا على أن تخطو الخطوة الأولى في ميدانك العملي المختار...

يجب أن تفكر جيداً في خطوتك الأولى هذه، قد تفعل ذلك مستقبلاً، ولكني أؤثر التفكير المبدئي فيها، ذلك لأن أكثرنا – تبعا لطبيعتنا البشرية – يتقاعس أحياناً عندما يصيب حدا معينا من هدفه، فيغلفه نجاحه الجزئي بالتخمة والقعود عن تحقيق النجاح النهائي.. أكثرنا يحب الطعام، ولكن لنفرض أنني طلبت منك أن تأكل ألفي رطل من الأطعمة، فمؤكد أنك مهما كنت جائعاً ستصاب بالتخمة قبل أن تأتي عليها.. وهذا ما تفعله أنت في كل عام من حياتك، يمكنك أن تأكل ألفي رطل من الطعام، بأن توزعها على أيام..

وعلى هذا "واجه مشكلاتك واحدة واحدة" فخطوة خطوة تستطيع أن تتغلب عليها، كما يفعل الآخرون.

وشيء آخر مهم: "لا تهمل خطوتك الأولى". وأعني أن تبدأ الآن بدراستها. لأن التسرع عادة يحمل بين طياته أملا أقوى من كل سلاح بشري على ما أعتقد، وتأجيل الأشياء شيء سهل، خاصة إذا وضعت في ذهنك المثل الذي يقول إنك ستصبح في الغد أقدر منك اليوم على أن تبدأ عملك.. وفي الحقيقة ليس في المستقبل ما هو سحري. فالمستقبل حين يجئ لا يختلف عن الحاضر في شيء، والحاضر هو كل ما تملك، وأهمية الحاضر أكبر من ذكريات النجاح الماضي، أو أمل المستقبل المرجو.

وفيما يلي شرح واف لما فعله توماس أرنولد ليخطو خطوته الأولى في سبيل أن يغدو محامياً عن المجرمين. هاك بعض الاقتراحات التي عرضت له:

١- من الممكن أن أستدين بعض المال وأتوفر على دراسة القانون الوقت كله.

٢- أستطيع أن أستمر في عملي كمندوب تأمين، وأهب دراسة القانون نصف وقتي.

٣- أستطيع أن ألتحق بقوة البوليس، وأتدرج إلى الخدمة السرية كمخبر في غضون عامين أو ثلاثة، وأحصل على خبرة خاصة في ميدان الجريمة بينما أدرس القانون نصف الوقت.

وتباحث أرنولد في أحد هذه الاقتراحات الثلاثة، وهو الاستدانة، من أحد أقاربه الذين يعتقد أنهم قد يمدون له يد المساعدة، ولما لم يجد جدوى استبعد الرأي الأول القائل بإمكانية الاستدانة تماماً.

والاحتمال الثاني سيسمح لأرنولد بأن يتم استعداده للامتحان النهائي في القانون، بعد خمس سنوات من الدراسة، يوزع فيها وقته بين دراسة القانون ومهنته كمندوب تأمين.

وفي سبيل تحقيق الاحتمال الثالث، عرف أرنولد من مراكز البوليس المحلي أنه يستطيع أن يجتاز الكشف الطبي ويصبح رجل بوليس، وبعد مضي وقت على التحاقه يستطيع أن يصبح مخبراً لتتوافر له بعض الخبرة الثمينة الخاصة بينما يدرس القانون.

وبعد دراسة الحلين الآخرين، توصل أرنولد في النهاية إلى "ورقتي المقارنة" اللتين تردان فيما بعد.

وبعد دراسة هاتين الورقتين، توصل أرنولد إلى أن يجمع بين فوائد كلا الحلين، فقرر أن يمضي في التحاقه بوظيفة رجل بوليس، ليبدأ دراسته في مدرسة ليلية للقانون، وفي ذلك الوقت استمر يعمل كمندوب تأمين حتى يتم التحاقه بقوة البوليس. تلك كانت خطوة أرنولد الأولى. ورجل آخر في الثامنة والثلاثين من عمره، كان يعمل رئيساً للعمال "فورمان" في أحد المصانع، قرر أنه يريد العودة إلى كنساس موطن صباه، طبيباً ريفياً، وكان عمله في المصنع يقتضيه أن يعمل في فترة المساء حتى

تحين فترة الصباح، ودرس الطب بالنهار، بينما عملت زوجته في محل للقبعات حتى تزيد دخل الأسرة.

ورقتا المقارنة الخاصتان بأرنولد:

العمل كمندوب تأمين مع دراسة القانون

محاسن

١- أيا كان الأمر، فعملي كمندوب تأمين هو مصدر رزقي الوحيد في الوقت الحاضر، ومن الحكمة أن استمر فيه حتى أصبح قادراً على أن أكفي حياتي من عملي الذي أريده.

مساوئ

١- لن أستطيع الحصول على أية خبرة في الجريمة خلال سنوات الدراسة والتجهيز.

٢- العمل كمندوب تأمين يجبرني على أن أظل أفكر فيه خلال تبحري في دراستي.

الحصول على وظيفة رجل بوليس، ثم مخبر خلال دراستي للقانون

محاسن

١- ستهيأ لي خبرة قيمة مما ينفعني في خلال دراستي للقانون. هذه الخبرة ستكون رأس مالي الذي يجلب لي الاحترام عندما أصبح بالفعل من رجال القانون.

٢- سيصبح دخلي- على الرغم من أنه قد يهبط – ثابتا ومنتظما أستطيع الاعتماد عليه من شهر إلى شهر.

مساوئ

١- لا يعجب زوجتي أن أصبح من رجال البوليس، حتى ولو كان ذلك مجرد بداية، وأنا شخصياً لا أستطيب أن أصبح من ذوي الزي الرسمي، حتى ولو تيسر لي أن أرتدي ثيابا مدنية.

٢- سيهبط الدخل عما كنت أكسب من وظيفتي كمندوب تأمين. وسكرتيرة كانت تريد أن تنزل إلى ميدان الأعمال الحرة، كانت خطوتها الأولى أن تنتسب إلى دراستين مسائيتين في إحدى الكليات المحلية، وأن تحصل على وظيفة "مساعدة" في نفس الشركة التي تعمل بها.

وعازف بوق في فرقة راقصة كان يريد أن يصبح كاتب حسابات كانت خطوته الأولى أن يصبح كاتب دوبيا. ويبدأ دراسته في معهد للحسابات ثلاث أمسيات في الأسبوع، ويعطي دروسا للموسيقى في أيام

السبت ليزيد دخله كطالب يدرس الحسابات ومسك الدفاتر. وفتاة تعمل بائعة في محل لبيع الزهور أرادت أن تصبح كاتبة روايات، وكانت خطوتها الأولى أن تدرس فن الكتابة في الصحف بينما تواصل عملها الحالي، وأهم من هذا أن تتجشم عناء الكتابة وتتأنق فيها مدة ساعة يومياً.

وكان أول إنتاج لها، كتبته عن بيع الزهور وأطلقت عليه: "يوم في محل زهور".

وشاب كان يعمل في "مؤسسة لمعجون الأسنان" ويقتني مصنعا صغيرا للأدوات الخشبية، وأراد أن يصبح نجارًا وبناءً. وكانت خطوته الأولى أن يصبح مساعد نجار في ورشة نجارة.

ورجل يعمل الآن مصمما للأدوات اللازمة للبحث والتنقيب عن البترول. ظل يعمل في معامل التحليل. بينما خطا خطوته الأولى إلى هدفه. تابع دراسته الهندسية بالمراسلة، وعندما وصل إلى درجة الماجستير كوفئ بإيفاده في بعثة إلى إحدى الجامعات الكبرى.

وسائس في جراج، كان يهوى بيع الآلات، بدأ يرسل اقتراحاته وآرائه إلى وكالات بيع الآلات ولم يفعل أكثر من المداومة على ذلك، ولقيت بعض آرائه استحساناً، واليوم أصبح من أنجح الذين خاضوا هذا العمل.

وأسهل طريقة في العالم تجعلك تقرر أن تبدأ خطوتك الأولى هي أن تسأل نفسك هذه الأسئلة الثلاثة البسيطة:

١- ما مدى خبرتي في الميدان المختار؟

٢- ما مدى دراستي التي حصلتها في هذا الاتجاه؟

٣- في ضوء ما لدي من خبرة ودراسة، ما مدى استعدادي الطبيعي الذي يؤهلني للحصول على الوظيفة، وأي نوع تكون هذه الوظيفة، وما نوع برنامجي الدراسي الذي يتعين عليّ أن أتبعه لأدفع نفسي إلى التقدم والرقي؟

أُخط خطوتك الأولى بلا تردد، لتحصل على هذه الوظيفة أو تبدأ دراستك، وأحياناً تستطيع أن تحقق الأمرين معاً. ولا يزعجك أن يكون هدفك في القمة، فأنت تستطيع دائماً أن تبدأ بالوظيفة التي تلائم خبرتك وتعليمك الحاليين، وخلال عملك ودراستك أهِّل نفسك فوراً للوظيفة التالية، حتى تبلغ هدفك في النهاية.

احتفظ بخططك لنفسك حتى تنضج:

عندما تعين ماذا ستكون خطوتك الأولى، ستتفتح أمام ذهنك عدة خواطر داخلية جديدة. وفي هذه الحالة لا ترتكب خطأ الحديث مع آخرين عن خواطرك اللامعة.

هناك عامل نفسي مهم في احتفاظك بأفكارك لنفسك حتى يتم نضجها، ولكن قلائل من الناس من استطاعوا أن يدركوا هذا العامل النفسي المهم. وإذا لم تستفد أي شيء على الإطلاق من هذا الكتاب غير الذي سأقوله لك، فقد استفدت فعلا من قراءته، من المشكوك فيه أن أحدا من الناس قد استطاع أن يحقق هدفا، إذا تجاهل بقصد أو بلا وعي، الخطوط الرئيسية التي تحيطه. كل شخص تقريباً يملك فكرة مبدئية عما يريده تماماً، وكثيرون يضعون الخطط للحصول على ما يريدون، ولكن كثيرون منا، لديهم أفكار – بصرف النظر عن صلاحيتها أو ضعفها – وخططنا في الأرجح تبدو بعيدة المنال.. لماذا؟

حسناً: لنرى ماذا يحدث لو وضعنا في ذهننا فكرة معينة، ومنذ سنوات وجدت في ذهني فكرة بدت جديدة لي، كنت أفكر في مشروع تشترك فيه مصانع حفظ الطعام مع محلات بيعه، وفي نفس الوقت يبدو أن بعضهم كان يفكر في نفس المشروع، وبعد عامين تلقيت صدمة عندما اكتشفت أن شركة تكونت لتحقق نفس الهدف الذي كنت أهدف إليه، وكانت الشركة تتقدم تقدما محسوسا.

وكما تعرف: لا يستطيع إنسان أن يعرف ما إذا كان أحد غيره قد فكر في نفس الفكرة قبله أم لا، ولكني سألت نفسي سؤالاً واحداً لماذا لم أنفذ هذه الفكرة؟!

واستعدت ما حدث، بعد أن فكرت في هذا المشروع، تحمست له جدا حتى أنني أخبرت كثيرين من أصدقائي، وسُئلت العديد من الأسئلة لم أستطع الإجابو عليها؛ لأنني لم أكن قد فكرت في دقائق المشروع بعد،

وبالتالي بدا أصدقائي غير متحمسين للمشروع على الإطلاق مما قلل حماسي وجعلني أنسى الأمر كله بعد فترة وجيزة.

كنت مهتما في معرفة الأسباب التي جعلتني أتقاعس عن تنفيذ هذا المشروع، بينما فعل امرؤ آخر، وسعيت لأراه، وخلال حديثنا قال لي: عندما فكرت في هذا المشروع، احتفظت به لنفسي، وأنا أحتفظ عادة بالأفكار الجديدة لنفسي، وكلما زاد تفكيري فيها كلما زادت صعوبة تكتمي لها، وتكتمي هذا عليها يدفعني إلى التفكير في دقائقها وتنفيذها، وقبل أن يمضي وقت طويل أكون قد أعددت كل ما يلزم لتحقيقها، ثم أتباحث مع بعض الخاصة من أصدقائي في تنفيذها. وبعد هذا الحديث عدت إلى الفندق لأسجل الملاحظة التالية لنفسي لأستعيدها بين الحين والآخر:

تذكَّر أن شعلة من الحماس تصاحب كل فكرة جديدة، ومن الضياع أن تسرع بإخبار أحد عنها، إذ أن حياتها الطبيعية في التفكير فيها أكثر من الكلام عنها، فبعد أن تتحدث عنها فترة ستتعب، وستهرب الفكرة بعد أسبوع أو شهر. والتفكير في إنجازها يتلاشى وتموت الفكرة. فلا تتحدث إلى أي شخص عن أية فكرة جديدة قبل أن تنتهي كلية من بحثها؛ فالرجل الذي يكتم أفكاره لنفسه – يكتمها بقوة إرادته – حتى تصبح قوية عميقة ناضجة، لا عجب عندما نجده ينفذ فكرته هذه على الفور بعد تكاملها.

نقب في ذهنك، وعندما تحصل على فكرة جديدة، سيكون شعورك الأول أن تتحدث بها، وبخططك لتنفيذها، أصدقائك وخاصتك، ماذا ستنوي أن تفعل؟ وماذا تأمل أن تصير؟! وإذا كنت ثابتاً فلن تستجيب لهذا الشعور. أما إذا كانت تنقصك الشجاعة، وتحتاج إلى آراء الآخرين، أو كنت تشك في

ذكائك، حتى لأنك تعتقد أن المرء يمكن أن يكسب إذا أخذ بنصائح أهله وأصدقائه، فلن تبلغ هدفك أبدا..

وعندما تذيع فكرتك هنا وهناك، فأنت تضع نفسك بين يدي هؤلاء الذين يلعبون بك كالكرة بما يقترحون عليك من آراء قد تذري باعتدادك بالهدف الذي تسعى إليه..

أما أصدقاؤك الذين يعطفون عليك، فسوف يلقون إليك بعض الاستفسارات، وربما الاعتراضات على برنامجك الذي تشرحه، وفي البداية سوف لا تكون من الدراية بحيث تجيبهم، وسيرسمون لك من الصور ما يخيفك..

لا يهم أبداً أن تكون محاولة المرء الجديدة، فهناك دائما مجموعة من الناس على استعداد أن تضحك منه، وأقرب الناس إليه وأعزهم عليهم يضحكون عاليا دائما، وعلى هذا فبدلا من أن تزيد من حماسك في محاولتك لتدهش من يحيطون بك بهذا العمل، ستخبو شعلة الحماس حتى في نفسك أنت. وبدلا من أن يقفز حماسك إلى فمك كالبوق، اكتمه، دعه يتكامل ويشتد حتى ليصبح له عنف التيار الجارف، ليمدك بما تحتاج من عزيمة لتأخذ أولى خطواتك.

الفصل الخامس

تحرك في نطاق ميدانك المختار

عندما تقرر – على ضوء خبرتك ودراستك – أي الوظائف تسعى إليها في ميدانك المختار، ابدأ بسؤال نفسك: "كيف أنال هذه الوظيفة"؟.. حسنا.. على النحو التالي:

قبل كل شيء: اكتب كشفا بالمؤسسات التي تحب أن تعمل بها.. تخيّر "دستة" من الشركات على الأقل، الشركات ذات السمعة الحسنة، والتي تفخر بالتعاقد معها، الشركات ذات الاسم المعروف والمكانة الناجحة، فكل خبرة تحصلها بالعمل في شركة من هذا النوع قيمة مفيدة. ولا تبدأ عملك في شركة لم يسمع بها إلا بعض الناس فلا تفيد من خبرتك فيها على الإطلاق. والهدف الأساسي أن تصنع لنفسك مكانة محترمة مبنية على التقدير من الناس جميعا.

ثم سجل كشفا بأسماء أصدقائك الذين قد تكون لهم بعض المعرفة بأناس يعملون في هذه الشركات، ولا تنس أساتذة مدرستك الذين يعجبون بك، قابل أصدقاءك هؤلاء، أو اكتب إليهم شارحاً خططك، وابحث عن إمكانياتهم في أن يقدموك لبعض الأشخاص من

المشهود لهم بالكفاية في واحدة أو أكثر من شركاتك التي اخترتها.. هذا ما أسميه "الإخلاص المفيد".

ثم وضح خططك أكثر، جهز موجزا مكتوبا بمدى ثقافتك، خاصة نشاطك الثقافي، وما قد تكون قد حصلت من خبرة ثقافية خاصة. وعين تماما أي الوظائف تريد أن تشغل، ولماذا، واجعل هذا الموجز المكتوب مقدمة لحديثك؛ ففكرة جيدة أن تعطي من تحدثه فكرة واضحة تماما، وإذا كنت قد كتبت شيئا من قبل فاقرأه قبل أن تعطيه لهذا المحدث، وأخبره أنه جيد، إذا كنت تعتقد هذا..

وإذا تيسَّر لك أن تلم ببعض المشاكل التي تعترض هذه الشركة، وأمكنك أن تقترح لها بعض الحلول خلال الحديث فثق أن هذا يترك أثراً حسناً.

هل نوع الاستعداد للعمل، يستأهل ما يضيع فيه من وقت واهتمام لأنه يؤدي إلى أحسن النتائج؟

قرر كاتب حسابات في أحد البنوك يبلغ الثلاثين من عمره، أن يدخل صناعة التبغ، خلال سنة ظل يحادث أصدقائه عن التبغ دائماً، ويسألهم إذا كانوا يدخنون أم لا، اعرف ماذا يدخنون: الغليون، السيجارة العادية، السيجار. واعرف منهم ما يضايقهم أو يسرهم في علب التبغ التي تعودوا استعمالها، ومنذ متى تعودوا عليها، وأي الأنواع يستعملون ولماذا تماما. ودوِّن الملاحظات، واقرأ المصنفات عن التبغ، وتتبع كل ما

يكتب وكل إعلان تنشره الصحف عن التبغ للشركات الكبرى التي تعمل في هذا الحقل، وتمعن في إعلاناتها.. وعين ست شركات يمكن أن يلتحق بها في وظيفة "منشّط" في قسم البيع.

وأخيراً كون فكرة عن أي شركة من هذه الشركات سترحب به، وحرر "مذكرة واضحة" لمدير البيع بها. واخبر مدير البيع عن ملاحظاته التي جمعها خلال العام الذي قضاه يسأل الأصدقاء والمعارف، قال له عن نوعٍ من السيجار الفخم الذي تبيعه الشركة: "لقد دهشت إذ أجد أن الناس قد لاحظوا تغير هذا النوعِ من السيجار مؤخرا. فما هو الحال في المدن الأخرى"؟

وأثبتت هذه المحادثة أن مصانع الشركة قد زادت قليلا في حجم السيجار، معتقدين أنهم يهبونه شخصية متفوقة بهذا التغيير.

وبعد عدة أحاديث مع صاحبنا طالب الوظيفة، تبين أن هذا التغيير لا يفيد أبداً.

وقد عادت الشركة إلى الحجم القديم، وأصبح كاتب الحسابات "منشطا" في قسم البيع بصورة منتظمة. واستقال عندئذ من البنك. وكانت سيدة صغيرة، أتمت دراستها حديثاً في إحدى الكليات، تهوى الصحافة. وأعدت كشفا بالمجلات التي يمكن أن تعمل فيها، وقدمت عرضا لثلاثة من رؤساء التحرير، أخبرها ثلاثتهم بعد الحديث الأول "أن لا مكان لديهم لمحرر جديد" وعلى ذلك فقد اقترحت أن ترسل إلى

رؤساء التحرير الثلاثة نماذج من عملها، وداومت على أن ترسل لكل واحد منهم نموذج يومي لكتابتها وأخذت تعالج أنواعا مختلفة من الموضوعات من حادثة قطار إلى ضياع قطة، وبعد حوالي ستة أسابيع استوظفها أحدهم. وتمتلئ مخيلتي مجالات كثيرة توحي بقوة تقديم المذكرات في مساعدة أي امرئ للحصول على الوظيفة التي يريدها، كما أنها ذات فائدة دائما لحيازة ثقة الموظف ذي الشأن. وقد لا تجد في بعض الأحيان أحدا ليقدمك إلى رجل ثقة في المكان الذي ترغب أن تعمل فيه. ولا تدع هذا الفرض يضايقك، هناك طرق أخرى لتحصل على الوظيفة التي تريدها.

عرفت شاباً يهتم بأعمال الفنادق، أعد كشفا بأسماء "دستة" من الفنادق الرئيسية، وبدأ بالاتصال بالمتصلين بهذا الميدان ليقف على ما يستطيع الوقوف عليه من معلومات عن الرجال الذين يعملون فيه، وعرف أن مالكا لأحد هذه الفنادق الرئيسية قد ألف كتابا قيما في إدارة الفنادق، وبعد دراسته لمؤلفات الرجل في هذا الموضوع، طلب موعدا لمقابلته، وهنأه على هذه الكتب، ومضيا يتباحثان في نقاط عديدة مما جاء في هذه الكتب. ثم أفصح الشاب عن اهتمامه بالفنادق، وسأل الرجل إن كان يجد لديه وظيفة غاسل للأطباق، أو عامل مصعد، أو مسجل، أو حتى ماسح أحذية، أو أية وظيفة أخرى تجعله يعيش في جو العمل في الفنادق ويحاول أن يدرس دقائقه. وقدم مالك الفندق للشاب وظيفة في مكتب البريد بالفندق الكبير يعمل فيها من الساعة الحادية عشرة صباحاً إلى السابعة مساء.

وشاب آخر كان يهتم بالعمل في أحد أقسام الإعلان بجريدة ما، اختار جريدة يومية بالمدينة ليعمل فيها، وعلى هذا اتصل بما يقرب من خمسين تاجرا من الأهلين سألهم عن ملاحظاتهم على الصحف المحلية، وأعد كشفاً من التجار الذين اعتادوا الإعلان نادراً في الصحيفة التي انتوى أن يلتحق بقسم الإعلان فيها ثم قابل مدير القسم وسأله: "لماذا لا تهتم صحيفتك بهذا النوع من المعلنين؟" وأخبره المدير أنه لا يجد الشخص الذي يقوم بهذا العمل. وطلب الشاب أن يأخذ هذا العمل وأخذه بالفعل.

وأستطيع أن أسرد لك حالات أخرى، ولكنني أعلم أن من المؤكد تماماً أن المرء عندما يعرف تماما ماذا يريد أن يفعل ويرغب في أن يهتم بالبحث عن عمل وتصبح الوظيفة في متناوله إذ من النادر أن يستقبل صاحب العمل فردا يهتم بالحصول على وظيفة، ويكون في ذهنه فكرة واضحة عنها إذ أن كل من يستقبلهم يفكرون في مشاكلهم الخاصة والمال الذي سوف يحصلون عليه. إنهم يهتمون أكثر بما قد يحصلون عليه دون اهتمام بما يهبونه مقابله، ويستحسن أن نكون صرحاء مع أنفسنا لا أهمية لنوع الوظيفة التي نسعى إليها، وكل ما نستطيع أن نقدمه لأي صاحب عمل هو بعض العون والمساعدة في حل مشاكله، وعندما يقتنع أي صاحب عمل بأنك قادر على أن تفعل هذا فليست بك حاجة إلى أن تسأله عملا بل سيطلب منك أن تعمل له. وإذا أصبحت موظفا فعلاً فهناك عدة قواعد بسيطة لتتبعها لتدخل من وظيفتك إلى ميدانك المختار:

١– كلما كان ممكنا، لا تترك وظيفتك الحالية إذا لم تحصل على وظيفة جديدة، فالرجل الموظف يبدو أكثر قوة من الرجل العاطل عندما يجري وراء عمل جديد.

٢– قل لمخدومك إنك تدير عملا جديدا وسوف يكبر منك سؤاله عن نصائحه وستكسبه إلى صفك.

٣– أخبره بالسبب الرئيسي في رغبتك بالتغيير وسوف يفهم أن تركك له ليس احتقارا لشأنه أو لعملك الحالي وأن هذا التغيير سيقع حتما لأنك تبحث عن منفذ إلى ميدانك المختار.

٤– خذ رأيه ومشورته عن كيفية تقدمك إلى المؤسسات التي يفيدك العمل معها لربما كانت له صلات شخصية تستفيد منها، حتى ولو لم تتيسر له هذه الصلات فاقتراحاته وخبرته الشخصية سوف تكون قيمة.

والآن قد عرفت كيف تتحرك داخل ميدانك المختار فلا تتراجع فالتردد قوة بشرية تدفع إلى الخلف، وعادة تتعرض لمعركة داخلية حامية قبل أن تأتي عملاً جديداً عندما سقت هذه الحقيقة لشاب صغير عاد إليَّ بقصة سأحاول شرحها بقدر ما أستطيع قال لي: عندما كنت صغيراً في المزرعة كان لديَّ كلب ككل الكلاب، كان يحب أن يرقد إلى جوار النار، وكان من عاداتي أن أستيقظ مبكراً لأشعل النار في موقد المطبخ وفي مدفأة غرفة الطعام وكل صباح اعتاد كلبنا أن يتبعني إلى غرفة الطعام

ليمدد جسده على بعد ثلاثة أقدام من المدفأة ويغفو بمجرد ما تشتعل النيران وتدفئه قليلاً وقد اعتدت أن أجلس على مقعد وأراقبه، وبعد لحظات ترسل النيران المتقدة بعض حرارة حقيقية ولكنه لا يتحرك، وبين حين وآخر تعود أن يبتعد قليلاً ثم يعود فيغفو ثم يغفو وهكذا، ولمرات عديدة وكلما اتقدت النار قفز ثم عاد فأغفى ثم أغفى ولا يتحرك أبداً إلا بعد أن تتصاعد منه رائحة شياط شعره وعندئذ يغادر الحجرة لشأنه.

ولسوء الحظ أكثر الناس الذين يعملون في وظيفة غير ملائمة يظلون قياما وقعودا أو مغفيين ولكن الحالة لا تكون من السوء بحيث تدفعهم إلى تعديلها.

وانتقال الإنسان من أحد ميادين العمل إلى الآخر على الفور يستلزم شجاعة كبيرة حتى ولو كره وظيفته وكانت الأخرى التي ينتقل إليها تعجبه ويتعين عليك أن تكون قوي الإرادة لتفعل هذا، من الصعب الحصول على الثقة، ولكني أسوق لك مثالاً لها:

كانت أيامي مليئة عندما كنت في جامعة شيكاغو، ولكنني كنت أقضي عادة نصف ساعة بين الخامسة والنصف والسادسة في حمَّام الجامعة، وذات أصيل عندما كنت في حجرة تبديل الثياب لاحظت أن جاري، وكان رجلا أعمى يستعد هو الآخر للاستحمام، وسألني: "هل تأخذ بيدي إلى الحمام إذ أن تلك أول زيارة لي لحمامكم؟".. وأجبته: "سأفعل مسرورا"، وعندما قلت له: "أنت الآن على حافة الحمام هل

أساعدك لتهبط إلى الماء؟".. ضحك قائلاً: "لا عليك خذني إلى المكان الأعمق فأنا أريد أن أقفز".

وهزتني منه هذه الثقة، ولكني أخذته حيثما طلب، وسألني: "كم يبعد سطح الماء أسفلنا؟" ووقف شعري قليلاً وقلت حوالي القدمين.

– هل يعترض الطريق أحد؟
– لا.. إن الحال ملائم للقفز الآن

وقبل أن أتم حديثي كان قد قفز قفزة لم أشاهد أبدع منها في حياتي.

وعندما يتهيأ لك الوقت لتقفز إلى حمَّام جديد تشغف به، يجب عليك أن تتمتع بمثل هذه الثقة. ولن يزعجك إذا كانت نتيجة هذه القفزة "مغصا" حادا، ولا تهتم كم مرة تسقط على رأسك ولكن يتعين عليك أن تكون من الذكاء بحيث تدرس أخطاءك وتصححها وستمتلئ تصميما على الوقوف لتحاول من جديد.

الفصل السادس

احرص على علاقاتك بالناس

إذا كان هناك شيء يؤلمني، فهو أن أرى شخصاً يبدأ بالوظيفة الملائمة بداية حسنة، ثم يفقدها بسبب بعض الأخطاء العامة في علاقاته بالناس. وهذا ما يحدث حتى بالنسبة لأناس قادرين.

ولقد رأينا أن أكثر ما يحتاج إليه المرء هو الاستعداد لمواجهة الضعف الذي قد يعتريه في معاملاته مع الناس، ما لم يتخذ أسلوباً واعياً ليقوي شخصيته.

وفي الحقيقة: الأخطاء التي قد تحدث في علاقات المرء بالناس هي السبب المهم الذي يجعل الكثيرين من الأشخاص العاقلين يفزعون، ويهربون في سهولة، وهي أيضاً السبب في ارتقائهم عندما يحين الوقت. والآن دعنا نبحث كيف نستطيع التغلب على الأخطاء العامة في معاملاتنا للناس، وكيف نكتسب ثقة الآخرين.

لا تتخطى رئيسك:

رأيت حالات كثيرة، حاول فيها بعض أشخاص أن يتخطوا رؤساءهم، وقاسوا نتائج مؤلمة واعتقدت أن مثل هذا الخطأ يعتبر أجسم خطأ يأتيه شخص ما.

تخرج بن أدوين من احدى الكليات الرئيسية للهندسة، وكان يهتم بتصميم الآلات الذرية، ولقد ساعدته في الحصول على وظيفة في واحدة من أكبر الشركات التي تعمل في هذا الميدان، وبعد عام واحد عاد إلى يقول "لقد أوقفت عن العمل". وفي الحال اتصلت برئيسه الذي روى لي القصة كاملة. قال:

– أنا أحب الفتيان ذوي الطموح ولكن "بن" غير صبور ومستهتر كلية، لقد تخطاني إلى مدير الإنتاج ثلاث أو أربع مرات ليعرض عليه أفكارا لم يفاتحني فيها على الإطلاق، وهذا يجعلني كأني لا أعلم أي شيء على الإطلاق في القسم الذي أديره، إن "بن" يخشى ألا يكافأ على كل ما يفكر فيه، ولا يهمني أي مهندس ناجح هو، وإذا استمر الحال على ذلك فسوف أجعله يترك العمل، ولقد أخبرته بذلك أمس.

وبعد أن تلقيت هذا التقرير، تحادثت مع "بن" حديث طويل. قلت له:

– هناك ثلاثة مقومات للنجاح في أية وظيفة، أولها أن يمتثل المرء للعمل في هذه الوظيفة، ثانياً استعدادك للقيام بها، والثالث قدرتك على

التعاون مع الناس في عملك. أنت مهندس كبير، ولديك موهبة الخلق، ولديك فكرة عن الآلات الذرية، وأنت قادر على حل أكبر معضلات التصميم، وتفعل ما تريد أن تفعله، ولكن رئيسك لا يقبل فكرة تخطيك له إلى مدير الإنتاج. فقط ضع نفسك مكانه، هل يسرك أن يصنع هذا معك مهندس صغير؟. إن أمامك مستقبلا كبيرا في هذه الشركة، إذا استطعت أن تتعلم كيف تتعاون مع رئيسك.. تعلم هذا ثم استمر في عملك دون أي مؤثرات أخرى.

وفي هذا الوقت كان يبدو على "بن" أنه يعاني معركة داخلية، كأنما يحفر قبراً لنفسه، لكنه في اليوم التالي ذهب واعتذر لرئيسه، ومنذ هذا الوقت وهو يتقدم تقدما محسوسا، واليوم أمامه الفرصة في أن يصبح رئيس المهندسين القادم.

وعلى أية حال، لا تنتهي معظم الحالات بمثل هذا العلاج المجدي. فرغ صبر المديرة المساعدة لقسم الإعلان بإدارة أحد المخازن الكبرى لأن رئيسها لا يوافق على برنامج اقترحه هو، وذات صباح أعلنت سخطها على الرئيس لدى أحد العملاء. وفي أصيل اليوم نفسه كانت تبحث عن وظيفة جديدة، وقد فقدت حتى تقريظ رئيسها أو شهادته التي كانت أقل ما يجب أن يزودها به.

ولم يقتنع مراجع في شركة ذات مركز جيد بأن المدير العام من الفهم والإدراك بما يؤهله ليتأثر ببعض المقترحات التي كانت تدور في

ذهنه، فتخطاه إلى عضو مجلس الإدارة المنتدب، وفصل خلال عام من استمراره في العمل في الشركة، إذ كان يفقد وظيفته حتى استغنى عنه، ولم يحصل على وظيفة رئيسية كهذه مطلقاً.

وعلى ذلك ففي أي وقت تشعر أن رئيسك لا يعرف شيئاً على الإطلاق، وأن في استطاعتك أن تدير العمل أحسن مما يفعل، وأنك يجب أن تتخطاه لتحصل على نتائج طيبة، فكن صبورا فقط حتى يتيسر أن يعرف القائمون على أمر المؤسسة هذه الحقيقة واستغل هذا الظرف الملائم وفي نفس الوقت لا تحاول أن تسفه من رئيسك ولا أن تتخطاه، فهذا عمل سيئ العاقبة.

لا تسفه أفكار الآخرين:

من أسهل الأسباب التي تجلب لك كراهية الآخرين في أية مؤسسة أن تسفه أفكارهم، ومنذ وقت وجيز دعا مدير الإنتاج بأحد المصانع رؤساء الأقسام للاجتماع للبحث في إمكانية تحسين نقل ورق العمل فوق أرض المصنع وكان يريد مقترحاتهم بشأنها. قال إيدي: "لا أظن أنها تنجح" وانحاز الجميع إلى رأيه، إلا أن واحدا منهم اقترح حلا ممكنا لتحسين الفكرة، وكان إيدي يعتقد أن ذلك لا يمكن أن يتماشى مع الخطوط التي يسير عليها في الإنتاج.

وبعد الاجتماع أخبرني أحد رؤساء الأقسام: أن إيدي يكره أية فكرة لم تكن من بنات أفكاره هو

لا أهتم أنا في العمل، ولكن السياسة أن هناك أكثر من طريقة لقتل قطة، وأكثر من طريقة لتأدية الوظيفة. ومهما كنت تعتقد أنك على حق مائة في المائة، فاترك للشخص الآخر حقه في أن يتشكك، استمع إلى ما يريد أن يقول، ثم فند فكرته، وافترض منذ البداية أنه ليس مخطئاً.

وشرح لي أحد مديري الإعلان في إحدى الشركات الكبرى قائلاً:

بعد خمس دقائق من مغادرتي لغرفة الاجتماع، فكرت فيما أكون قد قلت، وكما ترى فقد أعددت كل خطتي بحرص وحذر وكنت أعلم أنها ناجحة، ولكنني كنت مهتما أن ينال برنامجي كل تحسين ممكن، وعلى هذا فقد عارضت مدير البيع في الحال عندما نادى بتغييره. والآن أستطيع أن أدرك أنه كان على حق أيضا، وماذا بعد، كان في استطاعتي أن أبحث اقتراح التغيير الذي تقدم به دون أن أحول برنامجي قيد أنملة، وفي الحقيقة فقد أفاد البرنامج من اقتراح التغيير. وإذا كنت قد أخبرته بهذا داخل الاجتماع، فقد كان سيمضي معي في البحث في نهاية البرنامج... إنني أحتاج فقط إلى المرونة في التعاون مع الزملاء في مثل هذه الحالات.

اعترف.. لا تحمي أخطاءك:

عندما كنت في التاسعة من عمري، كنت أعمل في شركة مطاحن، مساعدا بضابط الوقت، وكانت وظيفتي أن أدور بالطاحونة كل صباح وكل مساء لأتأكد من وجود كل موظف، وكان علي أن أرى قبل أن أسجل اسمه، وفي الأسابيع الأولى كان علي أن آتي بعض أشياء مضحكة، كأن أنظر في المداخن، وأبحث في كل ركن بعيد من أركان الطاحونة حتى يتيسر لي طبعا أن أرى كل رجل. ولكن بعد فترة اعتراني الكسل، وكان بعض الرجال أحيانًا يعملون خلف مدخنة ضخمة، ولم أتمكن من رؤيتهم جميعا، وبدلًا من الصعود إليهم، تعودت أن أنادي واحدًا منهم وأسأله عن الموجودين معه، وأرسل الرئيس في طلبي ذات أصيل، وقال لي: "أرى أنك سجلت اليوم اسم مارتن، إنك لم تره لأنه لم يكن موجودًا". وعرض أمام ناظري نسخة من تقريري الصباحي، وأسرعت أجيبه قائلًا:

- نعم... كان موجودا هذا الصباح.

- لقد كان محمومًا. لقد أنبأك شخص أنه موجود وأنت لم تره لأنه لم يكن هنا على الإطلاق.

وهتفت قائلًا:

- وماذا تريدني أن أفعل؟ أن أخاطر بحياتي بتسلق المدخنة لأتأكد من وجود رجل؟

- تلك هي الطريقة التي تراها بها إذن؟ تقف هنا لتدافع عن نفسك عندما ترتكب خطأ؟ تريد أن تقنعني أن كل شيء على مايرام عندما تسجل حضور رجل غائب؟.. أنت لا تعلم أولى مبادئ عملك. وإذا كنت تخاف تسلق المداخن ففي إمكاننا أن نجد واحدًا يفعل. أنت مفصول

في هذا المساء، شعرت بعزوف عن العشاء، وفي تلك الليلة فكرت كثيرًا. هل كنت مخطئًا؟ وفي الساعات الأولى لم أستطع أن أجد اسمًا مناسبًا لهذا الرئيس الذي يشبه الغوريلا، كيف يريدني أن أتسلق المداخن، وأتقافز بين الدخان الأسود؟ ومن يقبل أن يعمل لدى ثور مثله على أية حال؟ ولكنه قال لي شيئين لم أستطع أن أبعدها من ذهني: "تقف هنا لتحمي نفسك بالدفاع عن أخطائك" و"أنت لا تعرف شيئًا عن أولى مبادئ عملك". وظلت هاتان الجملتان تدوران في رأسي حتى اعترفت لنفسي أنني مخطئًا في الأمر كله. ولم أنم إلا في الثالثة صباحًا.

وذهبت في الصباح التالي لأقابل الرئيس، وقلت: "يقينا أنت قد فعلت الصواب عندما فصلتني، لقد كنت مخطئًا، ولكن ما الفائدة، إن لي عقلًا يدرك الأخطاء ويعترف بها، ولقد تعلمت الكثير من وظيفتي خلال ساعتين في الليلة الماضية أكثر مما تعلمت خلال عملي في الوظيفة لمدة شهرين، في الليلة الماضية للمرة الأولى أدركت ما يتعين على مراقب المواعيد أن يفعله، وأريد أن أشكرك على تنبيهك لي، سوف أبحث عن وظيفة جديدة اليوم، ولن أرتكب نفس الخطأ مرة ثانية، ولن أدافع عن نفسي عندما أكون مخطئًا، وإذا فصلت ثانية من عمل ما، فلن

يكون فصلي للسبب نفسه. وازدادت دهشتي عندما قال لي رئيسي: "إذا كنت تعني هذا حقًا، فتناول معطفك وامض في العمل"

وأعرف مدير أوركسترا شهير، قدم إلى مجلس تحقيق، أمام رئيس صعب جدًا، وقد قاسى كل صعوبة خلال نصف ساعة كاملة مع رئيس الاتحاد، وتزايدت متاعبه لأنه بدأ الحديث قائلًا: "إنني أريد أن أوضح بعض أخطائنا التي آتيناها في معاملاتنا مع الاتحاد، وكيف آتيناها".

"إنني كنت مخطئًا".. "لقد أتيت خطأ"، عبارات حساسة لتقال، ولكنك ستدرك أنه في استطاعتك أن تبنى شخصية معينة لنفسك، وأنك تستفيد من التعاون مع الآخرين، بقياس لم تعرفه من قبل، لا بالدفاع عن أخطائك، بل الاعتراف بها.

تروى في وعودك:

عندما كنت في البحرية خلال الحرب العالمية الأولى، دعاني رئيسنا الضابط إلى الخروج معه في تلك الأمسية، ورسم لي صورة شيقة للأخت الجميلة التي ستصحبها فتاته معها من أجلي، وفي تلك الليلة كانت هذه "الأخت الجميلة" أي شيء آخر إلا أن تكون "جميلة" وتزعزعت ثقتي في الرئيس بعدئذ. وأكد رئيس العمال لمديره أن عملية ما سوف تنتهي يوم الثلاثاء بالتأكيد وعندما حان يوم الثلاثاء لم تتم هذه العملية.

ووعد سمسار رئيسه بأنه سيعقد صفقة ضخمة في أول العام، وعندما حل يناير من العام الجديد لم يعقد الصفقة. جميعنا، يبذل وعودًا سخية، لا يستطيع تحقيقها على الإطلاق، ليس علينا أن "نعد بالقمر" لنظفر بثقة الآخرين. وفي الحقيقة نحن نفقد الثقة التي نحاول أن نحوزها بهذه الوعود التي نأمل تحقيقها.

ومن السهل أن يدفعك الحماس أن تبذل من الوعود ما ليس من السهل الوفاء بها أبدًا. وأنجح سمسار، وهو أكثر البشر صلات بالناس يعلم تمامًا أن الوعود المحققة – وربما ألا يعد على الإطلاق – تبعث على الثقة أكثر مما تبعثه حفنة من الوعود البعيدة المنال.

كيف تنفذ في ثنايا العقول المغلقة؟

ليس لما تريد أن تفعله أهمية، بل الأهم أن تعرف أنك معرض بين وقت وآخر للقاء أناس أغلقت أذهانهم تمامًا تجاه مقترحاتك. وإذا لم تكن تعلم كيف تنفذ خلال العقل البشري المغلق، ففشلك محتمل جدًا قبل أن تبدأ.

أكثر الناس يشعرون أنهم غير مفهومين، وهم كذلك بالفعل، وهم كذلك لسبب بسيط هو أن لا أحد يحاول أن يصرف أقل وقت في فهمهم.

ولا يعنيني من يكون المرء، ولا مدى جدارته، بل من المؤكد أن سيفتح لك ذهنه، إذا تيسر لك فقط أن تجشم نفسك بعض الوقت في أن تفهم موقفه وتساعده على أن يكون محقًا. وتلك هي الطريقة المؤكدة ليفتح لك أي إنسان ذهنه، وتلك هي خطوتك الأولى إلى أن تجعله يصدق ما تقول ويفعل ما تريد.

وفي أي وقت تفتح ذهنك وتبذل بعض النشاط في محاولة جدية، لتفهم وضع الشخص الآخر بالنسبة لأي أمر، فأنت تجتذبه أوتوماتيكيًا إلى أن ينصت ويسمع إلى رأيك في هذا الأمر. ويتساوى في هذا الرجال البالغون والأطفال أيضًا. والفرق الرئيسي أن الرجال البالغين يريدون تغطية أفكارهم أكثر.

وعلى هذا، دعنا نبدأ بحالة طفل صغير تشرح تمامًا ماذا يجب على المرء أن يفعل، أو لا يفعل عندما يعترض عليه إنسان.

منذ وقت بعيد، في منزلنا كان لدينا "شوربة خضار" للعشاء. "شوربة خضار" طهيت في المنزل. طهتها زوجتي، وعلق عليها كل فرد من الأسرة تعليقًا حسنا. "لذيذة"، "أحسن ما تذوقت في عمري"، "ما أروعها" كل فرد كان راضيًا إلا طفلنا الصغير ذو الأعوام السبعة جلس صامتًا ولم يقربها. وسألته "ماذا بك؟". وأجاب دون أن يلتفت إلي: "أنا لا أحب شوربة الخضار".

وكنت مقتنعًا تمامًا بالشعور أن هذا الطفل كالبقية من أطفالنا، يجب أن يتعلم أن يأكل ما يوضع أمامه، خاصة الأطعمة المغذية كشوربة الخضار، وعلى هذا قررت أن أجبره على أن يفعل هذا، مستعملًا أسلوبًا باردًا، والبرود يخطئ دائمًا في معالجة الإنسان وأسرعت أقول: "كيف يمكنك أن تقول إنك لا تحب شوربة الخضار هذه على الرغم من أنك لم تتذوقها؟"، وأجاب على الفور "إنني لا أحب أية شوربة خضار" وعقبت بانفعال "لماذا؟. كل الناس يحبون شربة الخضار. إنها من ألذ وأمتع الأنواع الغنية بالتغذية التي يتيسر لك أن تأكلها، إنها تحوي كل العناصر المغذية، مليئة بالفيتامينات التي تجعلك تنمو وتكبر وتصير قويًا"، وعقب الغلام في حزم "حسنا.. إنني لا أحب شوربة الخضار".

قلت في لهجة آمرة: "إذن لابد أن تتناولها، وإذا كنت لا تعرف كيف تأكل مع العائلة، احمل هذا الطبق من الشوربة إلى الردهة، ولا تأتي إلا إذا فرغت منه". وعلى هذا ذهب الغلام بطبقه إلى الردهة. وفرغنا جميعًا من تناول الشوربة، وأعد الغذاء الرئيسي، ولم يعد الغلام من الردهة بعد، وغادرت المائدة واتجهت إلى الردهة، لأجده يجلس هناك، ولم يمس شوربة الخضار. كان عقله (وكذلك فمه) مغلقًا تجاه الشوربة، ولم يترك لي فرصة لأفتح فمي بل قال: "إنك تعرف أنك لا تستطيع أن تجبر أحدًا على أن يحب شوربة الخضار يا أبي". وكان هذا كافيًا بالنسبة لي.

وعلى الرغم من شعوري بأني محق وأنه مخطئ، إلا إنني كنت بهذا الأسلوب الذي آخذه به أساعده على أن يكون مخطئًا، وهذا يغلق ذهنه يقينًا، وعندما أحسست بهذا الخاطر فجأة، قررت في الحال أن أفتح ذهنه لأساعده على أن يكون محقًا؛ قلت معترفًا: "أنت محق يا بني.. اغفل هذا، لقد كنت مخطئًا فعلًا، هيا لتناول بقية طعامك، ولنتكلم فيما بعد عن "شوربة الخضار" هذه. هل يرضيك هذا؟.

- نعم يا والدي.

وفي المساء، عندما حملته إلى فراشه، أعاد فتح الموضوع. وعندما قبلته قبلة المساء، وضع يده الصغيرة على ذراعي، وقال في تردد: "أبي ... لا يقلقك ارتكابك لهذه الغلطة ساعة الغداء" وتمتمت دهشًا "غلطة.. من.. أنا.. آه.." وكان ذلك سببًا لمناقشة متكافئة، وبدأ الغلام غير مقتنع على الإطلاق بما أحاول أن أؤكده من فوائد شوربة الخضار الغذائية والفوائد الصحية التي تعود عليه من تناولها.

قلت: "لقد حاولت أن أجبرك على تناولها بطريقة مخطئة، ولكن يجب أن يكون هناك حل. يجب أن نجد طريقة لنجعلك تجب شوربة الخضار، وأنا أريد منك أن تساعدني على أن نجد هذه الطريقة".

وأدهشني أن يقترح الحل على الفور، إذ قال بشغف "هل تعرف كيف تجعلني أحبها؟" قلت بانفعال "كيف؟" وعقب "فقط... نتركها لوقت طويل، فلا نأكلها.. وعلى هذا سوف أحبها فبنفس الطريقة أحببت

بها السبانخ". وتذكرت أنني شعرت بنفس الشعور في وقت تجاه "الطحينة" واستمر الغلام يقول "وشيء آخر يا أبي.. هل تعرف أنك محظوظ، لأنك متزوج؟" فسألته: "وما دخل هذا في الموضوع"؟

"لماذا؟.. أنت لا تأكل أبدًا ما لا تحب. كل ما عليك أن تفعله أن تخبر أمي بما تريده للغذاء، وهي تنفذ رغبتك، وماذا أفعل أنا، أنتظر حتى أتزوج لآكل ما أشتهي". وقلت له: "لا.. لن تنتظر حتى تتزوج.. ماذا تريد أن تتعشى مساء غد؟". وبدا عليه الاهتمام، بدا أن ذهنه قد تفتح.. تفتح بشكل واسع. ومضى يعدد لي ألوان الطعام الذي يشتهي أن يتكون منها العشاء. وقلت: "حسنا.. هذا ما سوف نتناوله، ولكن دعنا نبحثه...كل فرد من العائلة سوف يطالب بما يشتهيه وسيخلق هذا مشكلة من أكبر المشاكل لأمك، لأنك لا تعرف دائمًا ماذا تعد من الطعام. ولكن إذا أكلنا ما تشتهيه أنت غدًا، فلابد لك أن تأكل ما تشتهي أمك يوم الثلاثاء، وما تشتهي آن يوم الأربعاء، وما تشتهي ميرتل يوم الخميس، وما أشتهيه أنا يوم الجمعة". ووافق الغلام على ذلك من كل قلبه.

واتضح لي، وعرفت في ذلك الوقت – كما سيتضح لك – أننا نحتاج بعض الجهد، قبل أن نتعود الصبر الضروري لنساعد الآخرين على أن يكونوا محقين، خاصة عندما نكون على اعتقاد بأننا محقون، وهم خاطئون، ولكنه عندما ساعدت هذا الصغير على أن يصبح على حق (حتى على الرغم من أنني كنت أراه مخطئًا) قد فتحت ذهنه. وعندما تفتح عقله، ساعدني بسرور إلى الوصول إلى الصواب، وقدم حلًا ساعد

على تبسيط المشكلة كلها، وهو اليوم يأكل شوربة الخضار عندما تقدم إليه ويحبها.

حقيقة إنني كنت أستطيع إجباره بالقوة ليأكل شوربة الخضار، ولكنه لم يكن يحبها، وأهم من ذلك بكثير، أنه لم يكن ليحبني. وفي أغلب معاملاتنا اليومية مع البالغين، لا نستطيع أن نجبرهم على أن يفعلوا ما نريدهم أن يفعلوه، حتى ولو كنا مصيبين وهم على خطأ.

عرفت شابًا قادرًا يعمل مديرًا لتنشيط إدارة البيع، طالب رئيسه بعلاوة وحصل عليها الآن. لسبب بسيط هو اعتقاده بأنه على حق وكان دائمًا يحاول أن يجعل رئيسه يدرك ذلك. كان محقًا في أن يرغب في العلاوة، ولكن رئيسه أيضًا كان على حق ليعتقد أن يحصل على ما يستحق. ولقد رأيت هذا الشاب يحصل على علاوة غير عادية بعد أن وجه عنايته واستعداده تجاه الرئيس.

في اللحظة التي بدأ فيها "يساعد رئيسه على إدراك الحقائق"، وجد نفسه يحاول في نشاط أن يدرك لماذا يفكر رئيسه بمثل هذا المنطق، هو في الحقيقة يقول لمخدومه: "عندما تقول إنني لا أستحق علاوة، فذلك يشغل اهتمامي. وأعرف أن لديك ما يحفزك على أن تقول هذا، ولهذا فأنا أرحب بأن تشرح لي بين وقت وآخر، كيف أستطيع أن أجعل نفسي مهما بالنسبة لك، وعلى هذا في منطقك ترى أنني أستحق يقينًا أن تهبني علاوة؟"

وبهذا المنطق والوعي، لم يجذب مدير تنشيط البيع اهتمام رئيسه فقط، ويجعل نفسه أكثر أهمية فقط، بل لقد فتح عقل مخدومه لجميع المقومات التي يجب أن يحوزها حتى يرتفع في رأيه.

فكِّر في الناس الذين تعرفهم.. أليس صحيحًا أنك تخدم الناس الذين يفتحون أذهانهم لك، ويساعدونك على أن تكون مصيبًا أكثر؟. وأليس صحيحًا أيضًا أنك تقلل من عنايتك بالناس الذين يعارضونك، ويحاولون أن يثبتوا أنك مخطئ؟

يقينا أنك تحتاج لبعض الوقت، وتحتاج الكثير من الصبر، ولكن أي شخص يحاول أن يساعد الآخر على أن يدرك الصواب.. نعم، أي فرد يأمل مخلصا أن يكون الجميع مصيبين، يلاقي الترحيب أينما حل، ويجد عقولًا مفتوحة، وقلوبًا مفتوحة أيضًا أينما ذهب.

دلل على جدارتك بالثقة:

الحصول على ثقة الإنسان، ليس سرًا عويصًا، إنه يتوقف على تفكيرك اليومي وأفعالك بالنسبة للأشياء الصغيرة كالكبيرة على السواء. يوم يمضي، ويوم يأتي، تتوثق صلاتنا بالناس، أو تنفصم، ونحن نستمر في احتمال كسبنا أو خسارتنا لثقتهم. ونظرتهم الشخصية إلينا، سواء إكبارًا أو تصغيرًا، تتوقف على ما نعتقد وما نفعل. وإذا استطعنا أن نتعود على أن نفكر فيما يهتم به الآخرون، كما نفكر فيما نهتم به نحن، فنحن يقينًا نقول ونفعل من الأشياء ما يبني ثقة كبيرة بنا.

في شركة أعرف عنها أشياء كثيرة، استقال المراجع، وجاءني رئيس الحسابات يسألني كيف يستطيع أن يدلل للرئيس أنه خير من يصلح لهذه الوظيفة، قال لي "إنني أريد هذه الوظيفة أريدها في إلحاح" أجبته "حسنا تناسى كل شيء عما تريد دقيقة واحدة، وابدأ بالتفكير فيما يريده الرئيس، اذهب إلى المدير العام، واسأله أن يشرح لك تمامًا أي نوع من الرجال يريده ليملأ هذا المركز". وعلى هذا يجب عليك أن تبحث مع نفسك في أمانة، لتقرر ما إذا كانت مؤهلاتك توافق ما يريد أم لا.

لا تقدم نفسك، على أنك الشخص الملائم، لا.. بل أخبره عن مواطن القوة والضعف فيك كشخص يحقق ما يبحث عنه هو، ثم اسأله هل هناك من يفوقك ملاءمة لهذه الوظيفة؟ وإذا كان هناك فعلًا من يفضلك، فقل له أن يتعاقد معه، وليس معك، لأن هذا ما سوف تفعله أنت لو كنت محله. أما إذا انعدم هذا الشخص فأخبر رئيسك أن هذه الوظيفة ستكون أكثر وظائف الشركة جذبًا لاهتمامك وتنشيطك، وأنك واثق تمامًا في قراره الذي ستخذه، ولا تهتم كثيرًا بما سينتهي إليه.

وقد فعل الصديق كما طلبت منه أن يفعل تمامًا، على الرغم من أنه لم يشغل وظيفة المراجع، فإنه قد حول انتباه الرئيس إلى مثل هذا الاتجاه، ولم يمض عام إلا وقد عين كمراجع مساعد.

وقد يكون من السهل عليك أن تقنع نفسك مكان الشخص الآخر مرة، وإذا لم تقتطع بعض وقتك في التفكير فيما قد يهمه، كما تفكر فيما

يهمك أنت، فقد تجد نفسك تستغله بدون قصد، وعندما يحدث هذا، سيكون سيئًا بالنسبة لك.

ومن السهل على السمسار أن يستسلم لتقلبات السوق التي تحقق له أعلى مقدار من العمولة، ولكن إذا أضرت صفقة كهذه بالمشتري فسوف يخسر بالتأكيد عميلًا جيدًا. والسمسار، أو أي شخص آخر، ليستطيع أن يدرس الحيل التجارية، ويكتسب شخصية محبوبة ويتبع الآخرين محاكيًا، ولكن إذا أحس الشخص الذي يحاكيه السمسار أو أي شخص آخر، أخيرا بالأسف لهذه المحاكاة، فسيجد السمسار أو أي شخص آخر، نفسه تجاه عدو بدلًا من صديق.

كيف تفقد الثقة في لحظات ضعف:

لكل منا لحظات ضعف، لحظات نغفل فيها عن استغلال معرفتنا، لحظات نأتي فيها بأشياء غبية، ونفضل عدم التفكير في أفعال غير جديرة بنا، وفي هذه اللحظات اللا واعية، نستطيع أن ندمر ثقة الآخرين التي كلفتنا الشهور والأعوام حتى نحوزها.

وخلال أعياد رأس السنة، شاهدت مثلًا واضحًا، عرفت كيف أن حادثًا صغيرًا تافهًا كان السبب في تحطيم الثقة القوية بين ملاحظ ناهض ورئيسه: كانت الشركة تقيم حفلًا للميلاد، وكان العمل الرئيسي خلال العام قد انتهى، وكان كل فرد يتصرف بروح الموظف الذي يحصل على أجازة، وكان الرئيس نفسه يقدم الكوكتيل. وشاء الملاحظ الصغير أن

ينطلق على سجيته، إذ بدا أن الوقت ملائمًا لذلك، وأطلق لنفسه العنان. ولكن الملاحظ زاد في انطلاقه وعب الكثير من الخمر.

وعلى كل، فنحن نعلم أن واجب المضيف أن يبحث إذا ما كان ضيوفه قد تمتعوا بوقتهم أم لا، مقدمًا بعضًا من الشراب أو نوعًا من الطعام، ومن اللائق عادة ألا نقبل على شيء من هذا، والشخص الذي يفعل إما أن يكون شرهًا أو سكيرًا أو قليل الذوق.

وفي الصباح التالي لهذا الحفل الذي أخبرتك عنه لتوي، انتهت إلى هذه المحادثة بين صبيين:

- شك... كيف وجدت الحفل؟
- كانت رائعة على ما أعتقد.. ولكن ألا ترى أن جو قد سخر من نفسه؟

نعم، خلال كل حفل أو دعوة شركة، يبدو أن هناك دائمًا شخص على الأقل يجلب السخرية لنفسه، والنقطة المهمة بالنسبة لنا أن نتأكد أننا لسنا هذا الشخص أبدًا. وطبيعي هناك طرق عديدة لنفقد الثقة في لحظات الضعف هذه.

أخبرني رئيس ملاحظين: أن نكتة قذرة جعلتني أسحب ثقتي في هذا الرجل. كان مدعوًا في بيتنا للغذاء، وخلال الحديث بعد الطعام، انطلق يروي قصة أخجلت عديدًا من السيدات، ليس هذا ما أزعجني،

إنما يدلل هذا على إدراك غير سليم، وقلة ذوق متناهية ليروي مثل هذه القصة في مجتمع مشترك من الجنسين. هذا زعزع ثقتي في قدرته العامة في العمل.

وكما تعلم، فقصة تجد استحسانًا في مجموعة من الرجال، أو في مجموعة من النساء، قد تبدو سخيفة في مجموعة مشتركة بين الرجال والنساء على السواء، ويجب أن تكون القصة لطيفة جيدة لتساعدك، ولا يجب أن تكون بعيدة عن الملاءمة لهذا الجو حتى لا تضر بك، وعندما تشك في أنها كذلك، لا ترويها أبدًا.

وعندما ندرك أن مستقبلنا جميعه يتوقف على علاقتنا بالناس الآخرين، وأننا بالفعل نعتمد على هذه الصلات كثيرًا في تقدمنا وارتقائنا، يبدو أنه من الغباء لأي شخص أن يدمر هذا التقدم لقاء ساعات وجيزة.

وعلى هذا، إذا بدأت اليوم محاولة التغلب على الأخطاء العامة في صلاتك بالناس، والتي تعرضنا لها في هذا الفصل، إذا تيسر لك الوقت والصبر لتفتح أذهان من يعترضونك بمساعدتهم على أن يدركوا الصواب. وإذا برهنت أنك جدير بالثقة، وإذا حرصت على ألا تفقد هذه الثقة في لحظات الضعف. سوف تصبح علاقات بالناس الآخرين أكثر إمتاعًا وأكثر فائدة، وسوف يكون من السهل عليك أن تتقدم في ميدانك المختار.

الفصل السَابع

إذا كنت دون الخامسة والثلاثين

إذا كنت دون الخامسة والثلاثين من العمر، فواجبك الأول العاجل أن تبني خبرة ترتكن إليها في ميدانك المختار، وكمية المال التي تحصل عليها خلال هذا الوقت، ليست مهمة مثل اكتسابك للتعلم القيم والخبرة النافعة.

وطبيعي، إذا كنت مدربًا للاستعراض، أو فتاة من فتيات المسرح، أو أي شيء من هذا القبيل، يتطلب القوة الطبيعية، أو جمال الشباب، فقد تبلغ القمة قبل الخامسة والثلاثين من عمرك، ولكن أغلب الرجال والنساء لا يتكاملون مجدهم إلا بعد هذه السن (**٣٥** إلى **٥٥**).

ومن الثابت أن سمعتك المدرسية العامة التي تحصل عليها، والشركات والناس الذين تتعاون معهم ذات تأثير فعال في سمعتك، ولكن من المهم جدًا أن تدرك أن مجرد ذهابك إلى مدرسة راقية وحصولك على وظيفة في شركة محترمة لا يكفي.

ولن نستطيع اكتساب سمعة محترمة في أي ميدان بمجرد الحصول على وظيفة ومتابعة الإرشادات والحرص على أن تكون أمينا وفطنا وأن

يقال عنك إنك تعمل عملًا متصلًا عنيفًا. تلك الأشياء كذيول الخيل. يتعين عليك أن تفعل شيئًا ما غير عادي لتجذب الاهتمام. ومن أسهل الطرق لأي فرد ليحصل على التقدم والنجاح في أية وظيفة، أي يكتسب سمعة توحي بأنه شخص يملك "أفكارًا جيدة".

ذلك أبسط مما تعتقد.

العالم مليء بالأفكار الجيدة، بعض الناس طبعًا، دائمًا يلغطون بالأفكار الجيدة، ولكن حتى الشخص المعدوم الخيال تواتيه فكرة جيدة بعض الأحيان. كلنا تقريبا، قد فكر في طريقة أحسن ليفعل هذا الشيء أو غيره، ولكن، مع الكثيرين منا، سرعان ما تنسى أفكارنا مهما كانت جيدة، وتبدو خططنا بعيدة التحقيق على وجه من الوجوه. وكلما حاولت أن أتحدث عن الأفكار الجيدة، يرتفع السؤالان التاليان إلى ذهني بالتأكيد:

١- فقط كيف يستطيع الشخص أن يستمر في اجترار التفكير في الأفكار؟

٢- كيف تنفذ فكرة جيدة حالما تحصل عليها؟!!

كيف تحصل على أفكار جيدة؟

لا يهم أن تحصل على أفكار أم لا، فالأمر يتوقف على استعدادك تجاه المشاكل، وأينما تذهب سنجد أن الرجال والنساء قد قسموا أنفسهم قسمين رئيسيين:

- هؤلاء الذين يسارعون إلى رئيسهم كلما اصطدموا بمشكلة.
- هؤلاء الذين يبحثون عن المشاكل أو الأمور العويصة ليشرعوا في حلها فورًا.

وأفراد المجموعة الثانية لديهم الكثير من الأفكار الجيدة، أما أفراد المجموعة الأولى فمحرومون منها.

أعرف مديرًا للإنتاج من الناجحين جدًا في العمل، وهو من حلالي المشاكل منذ سنوات عديدة خلت.. وعندما كان صبيًا صغيرًا في المصنع، كسر باب متحرك يعزل حجرتين للتصميم في الطابق الثاني وطُلِبَ إليه أن يأتي بنجار ليصلحه. وأدهش كل شخص من المحيطين باقتراحه بأن يرفع الباب. ولم هناك سببًا وجيهًا لبقاء الباب هناك، وعلى هذا فقد رفع من مكانه، ولم يكن أحد قد فكر من قبل في مثل هذه الفكرة. وعندما بدأ بمشاكل صغيرة مثل هذه، تدرج إلى معالجة المشاكل الأكبر منها وحلها. وعندما حصل على وظيفته الأولى داخل المصنع، اقترح تبسيط عمل ماكينة التدرج (الماكينة التي تقيد درجة البضاعة وتلصق عليها الورقة التي تدل على ماركتها). ثم تدرج إلى نقد خط

الإنتاج الرئيسي للمصنع، وهو يحل المشاكل منذ هذا الوقت، وأعتقد أن هذا هو السبب الرئيسي الذي أهله اليوم أن يصبح مدير المصنع.

والمراجع في شركة من أكبر الشركات الأمريكية، كان مجرد رئيس كتبة منذ عدة سنوات، وأول فكرة واتته ككاتب حسابات هي "أن عدد النسخ للأوامر الإدارية يجب أن تخفض من ست إلى أربع". ومنذ هذا الاقتراح وجد نفسه يبذل نشاطًا في محاولة تحسين روتين المكتب.

وخلال عام واحد استطاع أن ينظم روتين الاعتمادات بتوضيح أهمية خطابات التوصية لتغطية المقتضيات العامة. ودرس دراسته التكميلية في الليل، وبدأ يفسر التقارير في إدارة الحسابات، وبناء على هذا كانت المقترحات تصل الإدارة قبل شهر كامل عن المعتاد دائمًا. لا غرو إذن، إذا أقاموا منه مراجعًا..

وعازف الطبل في فرقة موسيقى راقصة، بدأ يقترح الاقتراحات على سير العمل، والشيء الأول الذي تعلمه أن يصبح مديرًا للفرقة.

أنا لا أعرف عملًا، سواء تجارة أو فن أو حرفة، لا يتعطش إلى نساء ورجال ممن يستطيعون مواجهة المشاكل، ويفكرون فيها، ويخرجون منها بالحل الصحيح.

وكما أخبرني عضو مجلس الإدارة المنتدب في إحدى الشركات: "إنني أدرب الآن رجلًا ليأخذ وظيفة مهمة. وعندما يأتيني بمشكلة،

أسأله: ماذا تعتقد؟!. وإجاباته تتحسن يومًا بعد آخر، وعندما يصبح قادرًا على أن يجد الحل المناسب لهذه المشاكل، فسوف أطمئن إلى أنه أصبح مستعدًا ليتحمل أعباء هذا العمل".

وأي مدير سوف يخبرك، أن العاملين لديه يستسلمون فقط للشعور بشغل الوظيفة، يفعلون ما يتعين عليهم أن يفعلوا ولا أكثر من هذا، حتى إذا سنحت لهم فكرة جيدة، فلا يضايقون أنفسهم بالتفكير فيها، وعندما تنهض مشكلة، يدعون شخصًا آخر ليحلها.

وعندما تجد شخصًا يؤدي عمله بنجاح، شخصًا يستغل استعداده لحل مشاكل هذا العمل، ويفكر باستمرار في أحسن الطرق لإتمام هذا العمل ويجني ثمرات تفكيره تقربًا من رئيسه، تستطيع أن تراهن على أن هذا الشخص سوف يصبح شيئًا مذكورًا.

وأينما كنت تعمل فسوف تواتيك عدة أفكار جيدة، وإذا تيسرت هذه الأفكار:

- ابدأ ببعض المشاكل اليومية البسيطة، عندما يحدث خطأ في سير العمل، حاول أن تجد حالًا ماذا تستطيع تجاهه.
- تعود أن تعرض اقتراحاتك بحلول المشاكل على رئيسك بدلًا من أن تلقى بالمشكلة في وجهه.
- إذا كان حلك للمشكلة غير ملائم، فحاول أن تعرف وجه الخطأ فيه، حتى تستطيع أن تقدم الحل الأصلح في المرة القادمة.

وأي فرد يستطيع أن يجد حلولًا صالحة للمشاكل الصغيرة فسيصبح عاجلًا، أم آجلًا، قادرًا على أن يحل الكبيرة منها. والأفكار الضخمة عادة ما تكون عدة أفكار صغيرة تداخلت وارتبطت ببعضها.

كيف تعالج أفكارك وتنميها؟

أكثر الأفكار لحل المشاكل اليومية تبرز في نفس اللحظة وتتوقف على الظروف عادة، ولكن عندما تخطر لك فكرة أكبر، فمن الحكمة أن تعطيها من التفكير ومن الوقت ما تستحق.

"جيم مارتن" رئيس العمال في أحد مصانع المراوح الكهربائية، توصل في مرات عديدة إلى حلول ناجحة للمشاكل الصغيرة، وذات مساء عندما كان يدخن غليونه بعد العشاء، واتته فكرة لحل أكبر المشاكل في المصنع: كيف يتم تجميع أجزاء ماكيناتهم في أقل وقت؟

وأخبرني مارتن قائلًا: "لم أستطع أن أنتظر حتى الصباح لأبحث فكرتي، ومن حظي أنني استطعت أن ألقي نظرة على خط التجميع قبل أن يأتي هذا الصباح وعرفت أن فكرتي لا يمكن أن تنجح. وأجبرني هذا على التفكير في الأمر كله. وبدأت أدرس كل حركة وكل جزء في خط التجميع هذا.. وبعد أيام قليلة، اكتشفت ثلاثة أجزاء ترجع إليها المشكلة الرئيسية. وأخذت أفكر في إمكان تبسيطها وتحسينها. وتوصلت إلى الفكرة الصالحة بعد محاولات عديدة بالنسبة لكل منها. وخلال ستة أشهر من العمل، استطعت أن أعد تحسينا جيدًا يمكن عرضه على

الرئيس، تباحث فيه الرئيس مع المهندس المساعد، ثم نفذ هذا التحسين"

وكل فرد يعالج فكرة كبيرة بنجاح كما فعل مارتن، يجب أن يتبع الخطوات الثلاث التالية:

● ادرس أولًا كل الحالات التي تحيط بالمشكلة. هذا ما فعله مارتن، كانت خطوته الأولى أن يدرس كل حركة منفردة وكل جزء في خط التجميع.

● قال هنري فورد ذات مرة: إن أكبر مشكلة يمكن أن تحل بأسرع ما يمكن إذا قسمت إلى عدة مشاكل صغيرة، وهذا ما فعله مارتن، فقد كانت مشكلته تنحصر في ثلاثة أعمال رئيسية بعد فترة وجيزة عندما سلط الضوء عليها ليجد أنها ذات المشكلة الرئيسية.

● استمر في البحث عن حلول مختلفة للمشكلة حتى تصل إلى أفضل الحلول. ومرة ثانية هذا ما فعله مارتن. فبدلًا من القفز إلى أسرع الحلول التي وصل إليها، قضى ستة أشهر على الأقل ليجرب عددًا من الأفكار المختلفة، قبل أن يختار منها ما تتلاءم أكثر وتحقق نتيجة ناجحة.

وعلى ذلك، ففي أي وقت تقرر أن تعالج مشكلة كبيرة، لا تركن إلى الفكرة الأولى التي تنهض في ذهنك، ولا تقفز إلى حل سريع، ادرس أولًا الظروف التي تحيط مشكلتك، وقسم المشكلة إلى عدة مشاكل

صغيرة، واستمر في تجربة الحلول المختلفة للمشكلة حتى تتوصل إلى الحل الأحسن.

كيف تبيع أفكارك للآخرين؟

وجد شارلز .و. سكوب هذه الحقيقة "يظن الكثيرون منا أن البائع هو مجرد الشخص الذي يتجول حاملًا بعض السلع الصغيرة، بينما نحن جميعا نشتغل بالبيع، كل يوم من حياتنا. فنحن نبيع أفكارنا، ونبيع خططنا، ونبيع خبرتنا وقدرتنا وحماسنا لهؤلاء الذين نتعاقد على العمل معهم.

وعندما تبيع أفكارك وخواطرك للآخرين، فهناك ثلاث نقط مهمة يجدر بك أن تتذكرها:

(أولًا) اشرح فكرتك على الوجه الذي يراه الشخص الآخر:

وفي تقديم فكرتك لرئيسك، سواء شفويًا أو كتابة، حاول قدر الإمكان أن تجعله يحس صورة واضحة، أوضح له كيف أن فكرتك يمكن أن تنشط الأشياء التي يهتم بها، ثم اسأله ماذا يعتقد في هذه الفكرة. وللمثال، عندما تبدأ قائلًا: إليك فكرة يمكن أن توفر علينا جميعًا "وجع الدماغ" (الصداع) أو توفر وقتنا، أو تحل مشكلة عويصة، أو تقلل من النفقات وتحدها، تلك الطريقة أحسن كثيرًا من القول: "لقد

حصلت على فكرة عظيمة يا رئيسي.. دعني أسرد عليك كيف اقتنصتها".

فقط، ضع في ذهنك أن ما يهم رئيسك هو الهدف وهو لا يعنيه أبدًا كيف احترقت بالصعاب لتصل إلى شيء جدير بالاهتمام، كل ما يعنيه أن يعرف ماذا يفيد هو منها وماذا تفيد الشركة.

(ثانيًا) حاول بقدر الإمكان أن تشرح فكرتك في عمق وصدق وإيجاز:

في شرح أية فكرة، يأخذنا انفعال حقيقي، يدفعنا إلى التحمس لها، وبطريقة صبيانية ندخل في شرح كثير من التفاصيل الصغيرة المتعبة، وأنت دون شك تعلم كيف ينفذ صبر المرء عندما ينصت إلى شخص يتحدث ويتحدث معطيًا كثيرًا من التفاصيل المملة التي لا تهم المستمع في النهاية. ومن المهم جدًا، أن تفكر في شرح فكرتك مقدمًا، حتى تتأكد من أن كل التفاصيل واضحة تمامًا.

وانفعال آخر يصاحب شرحنا لفكرتنا، هو أن نترك لحماسنا العنان حتى ليغطي محاسن هذه الفكرة. ومهما كانت فكرتنا جيدة، فيستحسن أن نملك زمامنا في كل الحالات التي قد يسلمنا لها قبول الفكرة؛ فالسيطرة على زمام العواطف في مثل هذه الحالات تأتي عادة باكتساب الثقة.

(ثالثًا) افتح ذهنك لاقتراحات الآخرين:

عندما نشرح فكرة، ويعلق البعض عليها؛ فشعورنا الأول هو أن ندافع عنها بقوة، مما قد يؤدي بنا إلى نقاش لا نهاية له. والتصرف المعقول، عندما يقدم البعض اقتراحًا أو اعتراضًا، أن تفتح ذهنك وتساعد هذا الآخر على أن يدرك الصواب. وقد تتعلم شيئًا من اعتراضه هذا، مما قد يفيد فكرتك. وربما يتلاءم اعتراضه مع خططك. دع الشخص الآخر دائمًا يقول ما يريد.

وأقول صادقًا، إنه من السهل عليك أن تبيع فكرتك للآخرين إذا فعلت هذه الأشياء الثلاثة:

- اشرح فكرتك على الوجه الذي يراه الشخص الآخر.
- حاول بقدر الإمكان أن تشرح فكرتك في عمق وصدق وإيجاز.
- افتح ذهنك لاقتراحات الآخرين.

لا تتعجل النتائج:

في الأسبوع الماضي، أخبرني كاتب حسابات في مؤسسة أهلية كبيرة أنه يتباحث مع الشركة. فقد أرسل منذ شهر مضى اقتراحًا لفتح قسمين جديدين في إدارة الخدمة الشخصية، وعقب ولم أسمع بعد شيئًا من المكتب الرئيسي، وإن كنت أتوقع أن أسمع عنها قريبًا. وسألته:

- هل تلك أول فكرة ترسلها؟

- نعم.

وعقبت قائلًا:

- حسنا.. إن البحث عن أفكار لتحسين عملك، كالتنقيب عن البترول تمامًا، والمحاولة الأولى ليست مؤكدة النجاح.

عرفت امرأة شابة عملت خمس سنوات متعاقبة في إدارة أحد المخازن، قبل أن تفيق لنفسها وتدرك أنها ضائعة لا محالة وبدأت تفتح عينيها وتبحث اقتراحات عديدة. ومضى أكثر من أربعة عشر شهرًا قبل أن يحوز أحد اقتراحاتها القبول، والآن إنها على رأس إدارة البضائع المعادة.

ولقد رأيت حالات عديدة، يرسل فيها المرء فكرة أو فكرتين ويقبع في انتظار المعجزات التي قد تحدث، لأنه عظيم الثقة والرجاء في قيمة مقترحاته.

وأحيانًا تكون الفكرة عنيفة، فكر فيها شخص آخر من قبل، وأحيانًا أخرى قد يستلزم تنفيذها عدة سنوات ويكلف كثيرًا من التكاليف الباهظة، وربما كان هناك أكثر من مائة سبب يبدو منها أن اقتراحك لن يجدي، أسباب لم تفكر فيها أبدًا.

على أية حال، الشيء المهم الذي يعود عليك بالفائدة، عندما تقتنص فكرة قد توفر المال أو تزيد الدخل لشركتك، أن تكتسب سمعة

بأنك ممن يبحثون عن أحسن الطرق لتأدية العمل، وأنك تفكر في مستقبل قوي مزدهر لشركتك، وهذا هو نوع الشخص الذي تبحث عنه الشركة، هذا هو الشخص الذي يتحمل المسئوليات عندما يحين الوقت.

واصل عرض أفكارك:

في كل مرة ترفع إلى مخدومك اقتراحًا بالتحسين، فأنت تذكره بأنك لست مجرد موظف يؤدي عمله تلقائيًا، بل أنك تستعمل عقلك أيضًا. وتلك أسهل طريقة في العالم تشعره بها أنك تهتم بهذا العمل. وفي المستقبل، في أعمالك القادمة. إذا استمررت على أن تعرض أفكارك هكذا، واستمررت تجبره على أن يتذكرك كفاية، فشيء ما محتمل الوقوع إن عاجلًا أو آجلًا.

منذ وقت مضى، كان لي حديث مع "مدير جاراج" يرغب في أن يلتحق بإدارة قطع الغيار في الشركة. قلت له:

- لابد أن هناك فرص سانحة هناك، وليس هناك من سبب يقف دون اقتناصك لواحدة منها. إذا برهنت لهم أنك تستطيع تحقيق ما يريدون، وأنك تستطيع أن تفكر بالعقلية التي ينبغي أن يفكر بها كل بائع لهذه القطع. ألم تواتك أبدًا أية فكرة عن هذه الوظيفة؟

- طبعًا تلح عليّ الأفكار طول الوقت.

- وماذا تفعل حيال أفكارك هذه؟

- أنساها غالبًا.. لماذا؟!

- حسنا إليك ما تفعل.. في كل وقت تحصل فيه على فكرة جديدة لبيع قطع الغيار، أو تقديم خدمة أحسن، أرسل هذه الفكرة إلى إدارة بيع قطع الغيار بالشركة.

- نعم.. لقد فعلت هذا، أرسلت إليهم فكرة، مضى عليها سنتان أو أكثر الآن. ولكنني لم أتلق شيئًا عنها، إن لديهم زملاء في المركز الرئيسي لا يفعلون أكثر من التفكير في طرق جديدة لبيع الأشياء.

- لديهم طبعا.. ولكن هل تريد أن تصبح واحدًا منهم أنك لا تتوقع أن تحصل على هذه الوظيفة بمجرد فكرة واحدة، هل تتوقع شيئًا من هذا؟! إن هؤلاء الناس الذين يعملون هناك لتنشيط البيع، يفكرون كل يوم، بل كل ساعة، لا مرة واحدة كل سنتين.

- ذلك كله جيد، ولكني لا أستطيع أن أفكر كل يوم في فكرة كبيرة جديدة كما تعلم.

- ليس من المحتم أن تكون الفكرة كبيرة. عرفت شابًا من تكساس يعمل في جراج في هوليود استعمل عينيه فلاحظ شيئًا لم يلاحظه الآلاف من زملائه. لقد لاحظ أن كل سيارة تدخل الجاراج تفتقر إلى غطاء معدني لإطار أو أكثر، وتعود أن يخبر السائق عنها، وفي أغلب الأحيان كان يبيع واحدة، وكان مكسبه في هذا البيع يزيد مرات عديدة على مكسبه في "البنزين" الذي يشتريه الناس لسيارتهم. ألا ترى أن هذه فكرة عظيمة. إنها فكرة ناجحة. وعدة أفكار صغيرة ناجحة كهذه قادته إلى أن يصبح موظفًا في إدارة تنشيط البيع، وجلبت له علاوة في مرتبه، وإذا

كنت تريد وظيفة في المركز الرئيسي، فعليك أن تظهر أنك تفكر بعقلية رجاله.

وكل واحد من هؤلاء الذين حدثتك عنهم كان يواجه نفس المشكلة، كانوا يحبون وظائفهم، ولكنهم لم يأخذوا طريقهم إلى الرقي، وإن كانوا يبدون اهتمامًا أكثر بالعمل، وتغلبوا على الصعاب التي كانت تعترض تقدمهم فيه.. وأستطيع أن أعطيك مئات من الأمثلة من نفس النوع، كلها تحل إذا نظرت إلى المشكلة بعيني رئيسك، وتقترح حلولًا مثيرة ناجحة، تجعل الرئيس يحول انتباهه إليك.

افتح معاملاتك:

" بل جونسون"، مساعد مكافح في إدارة البيع في شركة رئيسية للأحذية، وكان يعمل في الليل في اقتراح أسلوب جديد للمهايا والعمولات، تميزه فوائد عديدة على الأسلوب المستعمل فعلًا. ووضح أسلوبه هذا لمدير البيع، الذي راح يسد أمام الفكرة الثغرات حتى حطمها. وأصبح بل خائفًا من التفكير في الأمر مرة ثانية، لم يكن يريد أن يوغر صدر رئيسه عليه ويخلق سببًا ليطلب إليه ترك العمل. ودثرت الفكرة وطواها النسيان. ومرت شهور ثم حدث أن حصل بل على عرض مغر من إحدى الشركات الأخرى حمله إليه صديق طيب. وأثار ذلك العرض في بل حياة جديدة، وأيقظ لديه الثقة في نفسه، واستعاد فكرته القديمة التي علاها الصدأ وعاد بها إلى مدير البيع، وفند كل الاعتراضات وانتصر على رئيسه فأفحمه.

وسعى المدير إلى التقليل من أهمية الفكرة وإهمالها ثانية قال: قد تنجح الفكرة وقد لا تنجح، وسوف نجربها في مقاطعة واحدة.. وكانت النتيجة من القوة بحيث جعلت مدير البيع يعدل عن معارضته قائلًا: "لقد حصلت على جديد بهذه الفكرة" وحبذ الفكرة بحماس ونفذها على نطاق واسع. والآن، إن بل واحد من حفنة حازمة من الرجال تدير قسم البيع، وهو لم يغير وظيفته ليحصل على العلاوة والتقدير الحقيقي. أحيانًا تقوم الشركة بالتمويل، تمولك لتبحث عن التقدم المطلوب وتحصل عليه.

وأحيانًا، على أية حال، يتعين عليك أن تغير وظيفتك، ربما لتحصل على المزيد من المال، وربما لتزيد من خبرتك. أما إذا حاولت أن تغادر وظيفتك دون تكتيك، أي دون الحصول على "عرض" مقدمًا، فأنت تجعل الضرر الذي يحيق بك محتمل الوقوع، أي أن تفقد عملك الحالي.

حقيقة، إنك لن تقف على أرض ثابتة إلا إذا كان لديك دائمًا أكثر من مخدوم واحد يرغب في أن يتعاقد معك، وإذا وجدوا أصبح ذلك مفيدًا. وكثيرًا ما تساءلت: "ولكن كيف تفعل شيئًا كهذا؟!"

والجواب البسيط هو: "يجب أن تجمع هؤلاء الذين يستطيعون شراء خدماتك أو الذين يرشحونك لمن يستطيعون ذلك".

قد تقول: "نعم ... ولكن من هم هؤلاء الناس وكيف تتيسر لي معرفتهم؟!"

قد يدهشك عندما تعلم أنك بالفعل تعرف كثيرين منهم وخلال سنوات عملي، أدركت أن كل شخص يزكيه آخر لوظيفة مغرية، فذلك لأنه في الحقيقة قد رشح لهذه الوظيفة بواسطة رئيس العمال، أو صديق شخصي عادة. وأمس طلبني مساعد ملاحظ أعرفه بالتليفون ليعرفني أنه قد حصل على "عرض مدهش" وقد غير وظيفته. وسألته سؤالي المأثور: "كيف حدث هذا؟" وأجاب موضحًا: "بائع صوف اعتدت أن أعمل له، كان يعتقد دائمًا أنني قدير جدًا. واقترح اسمي على صديق له، وبحث هذا الصديق عني". وهذا هو ما يحدث لشخص ما كل يوم في الأسبوع. والسبب الوحيد الذي من أجله لا يحدث للكثيرين منا، يرجع إلى عدم تعلقنا برؤسائنا القدامى، وحرصنا على أصدقائنا المخضرمين.

وعندما نغادر إحدى الوظائف، نفشل في أن نحتفظ بعلاقاتنا وصلاتنا بالرئيس القديم، ولا نبذل أي جهد لنظل على صلة ودية به، وسنة تجيء وسنة تمضي، ونحن على تقدمنا المستمر.

وحينما يحين آخر يوم في الوظيفة القديمة، يرتكب الكثيرون الخطأ الشائع "يفرغون صدورهم مما قد يكون عالقًا بها من الضيق"، أو "يقولون لرئيسهم إنهم تاركون للعمل، وهم يغادرونه". وهذه الأشياء تغلق الباب عادة.

وعندما تصادفني حالة كهذه؛ فالشيء الأول الذي أفعله هو أن أطلب من الشخص أن يذهب إلى رئيسه السابق ويعتذر له. والنتيجة المهمة أنك عندما تذهب إلى مخدوم أصبحت لا تربطك به أية صلة، وتعتذر له عما تكون قد آتيته بدون وعي أو تفكير، فسوف يعرفها لك إلى أبعد وقت يمكن أن تتصوره ويزيد تقديره لك دائمًا، ومن الآن فصاعدًا لا تحاول أن ترتكب مثل هذه الأشياء في عملك السابق، عندما تزمع مغادرته.

حتى لو حدث أن تركت عملك سعيًا وراء "الرقي"، فمن السهل جدًا أن تنسى كل شيء عن مخدومك السابق الذي عملت له من قبل. ومن الأشياء الشائعة جدًا في العالم أن يتناسى المرء رؤساءه السابقين وأصدقائه، حتى يحدث أن يفقد وظيفته أو يجد بعض المتاعب ويحتاج إلى المساعدة السريعة.. ولكن الفرصة تكون قد فاتت.. نحن لا نستطيع أن نكتسب أو نخلق الصلات الوثيقة المتينة بيننا وبين الناس فجأة، بل يجب أن ننسى صلاتنا بهم ونحسنها، كجزء واضح من حياتنا اليومية، إذا عرفنا أننا سنحتاج بمرور الوقت إلى فوائد هذه الصلات.

قد تعترض قائلًا: "نعم، ولكن كيف يعمل المرء لتوثيق هذه الصلات بالرؤساء، وينسى صداقاته؟"

أول ما تفعله: أن تأخذ ورقة وقلمًا وتسجل أسماء الرؤساء المساعدين للعمل، ومدرسيك القدامى والأصدقاء أيضًا. وتسأل نفسك

بالنسبة لكل اسم منها: "منذ متى رأيت هذا الشخص أو كتبت له، هل هناك طريقة ما تمكنني من أن أفعل خدمة ما له؟" وهناك أكثر من مائة وسيلة تخدم بها امرؤ ما.

تستطيع أن تتذكر تاريخ ميلاده، تستطيع أن ترسل له اشتراكًا في مجلة، أو مجلة تتخصص في شيء يهمه، أو حتى كتاب. أو أي شيء تعرف أنه سيثير اهتمامه، وتستطيع أن تكتب له خطابًا في عيد الميلاد (الكريسماس) ليس بطاقة فقط، بل خطاب شخصي يبعث على الاهتمام والتفكير، وأجمل طريقة تستطيع أن تكتسب بها إنسان ما أن تسأله المشورة والمعونة، أو أن تدعوه إلى منزلك لتشعره بأنك تتشرف به وأنك تقدره.

وأكثر الناس يستطيعون استغلال ساعات الغداء بطرق استراتيجية، ليس فقط في ربط الصلة بأصدقائهم القدامى، بل في إنشاء صلات أخرى مع أناس جدد ممن يفيدون في عملهم، ولكن بدلًا من أن ننفق هذا الوقت الثمين مع أناس من شركات غير التي نعمل فيها – نتبادل الأفكار ونوسع آفاقنا – فأكثرنا ينتظر حتى تحين ساعة الغداء ثم يتناول الطعام مع زميله الذي يجلس على المكتب المجاور لمكتبه.

ماذا أعددت لسن الخامسة والثلاثين:

إن نوع الأفكار التي تواتيك خلال كفاحك لتبني سمعتك المهنية، ستساعدك لتقرر تمامًا أي نوع من الوظائف تسعى إليه عندما تبلغ

الخامسة والثلاثين. وستكون لنفسك فكرة تقريبية أيضًا كم من المال تكسب في سن الخامسة والثلاثين. ثم ستجد لنفسك وظيفة مناسبة، لتنفذ فيها خططك، وأغراضك، وتراجع نفسك مرة على الأقل في كل عام لتتأكد من أنك تسير وفقا لخططك وتسعى إلى أغراضك.

وقرر شارلي هارمون، عندما كان في السادسة والعشرين أنه يريد أن يصبح مديرًا للإعلانات في إحدى المؤسسات الأهلية الكبرى، ولكي يكتسب الخبرة اللازمة قرر شارلي أن يمضي ثلاثة أعوام في بيع لوازم الطباعة، وثلاثة أخرى في خدمة الوكالة للإعلان، وثلاثة جديدة كمندوب للإعلانات التجارية في جريدة محترمة، واستهدف كذلك في خطته هذه أن يصبح دخله في الخامسة والثلاثين ٢٥٠٠ جنيها في السنة.

وبناء على هذه الخطة الموضوعة، والهدف المؤكد في ذهن شارلي، مضى يربط الصداقات مع الأشخاص الذين قد يفيد منهم في هذا الميدان، وبعد أن استكمل وقته في بيع لوازم الطباعة، وتمتع بهذا الوقت في وكالة الإعلانات، حصل شارلي على وظيفة مندوب للإعلانات في إحدى المجلات، وفي الرابعة والثلاثين تمكن من أن يحصل على وظيفة مدير للإعلانات لدى واحد من كبار المعلنين في المجلة. ومن يومها وهو يسجل كل نجاح ويكتسب كل قوة.

محاسب مجتهد شاب هو جلين توماس، قرر وهو في التاسعة والعشرين أن يسعى إلى أن يصبح المدير المساعد لإحدى شركات

النسيج ذات المركز الممتاز عندما يصير في سن الخامسة والثلاثين، ووضع لنفسه مستوى من الدخل في هذه السن يبلغ ١٧٥٠ جنيها، ولكي يحصل على الخبرة التي تعوزه، رسم لنفسه خطة، أن يعمل ثلاث سنوات في مصنع للنسيج، وثلاث أخرى كبائع للنسيج، ونفذ هذه الخطة فعلا، وفي سن السادسة والثلاثين كان دخله السنوي ٢٧٥٠ جنيها كبائع للنسيج، عندما جاءه عرض غير متوقع، انتقل إلى وظيفة المدير المساعد في شركة منسوجات صغيرة بدخل قدره ٣٠٠٠ جنيها.

عين برنامجك الناجح:

عندما تعرف ماذا أعددت لسن الخامسة والثلاثين؛ فأنت على استعداد لتقيم حياة ثابتة مرسومة، وأن تعين برنامج العمل الناجح.

وحين تفعل هذا، سوف تجد فائدة في أن تقسم مستقبلك إلى ثلاث مراحل: حتى سن الخامسة والثلاثين، من الخامسة والثلاثين حتى الخامسة والخمسين، بعد الخامسة والخمسين. وتستطيع أن تقسم عملك الرئيسي أو أعمالك الثانوية على الوجه التالي:

حتى ٣٥	من ٣٥ إلى ٥٥	بعد ٥٥
العمل الرئيسي: يجب أن ينصب مجهودك الرئيسي حتى	العمل الرئيسي: يجب أن يتركز اهتمامك في هذه السن	العمل الرئيسي: إن هدفك الأساسي بعد الخامسة والخمسين هو

هذه السن في بناية السمعة المهنية، بلا اهتمام خاص بدخلك بقدر ما تهتم بما تفعل ومع من تعمل، ما دمت تحصل على خبرة نافعة.	في تحصيل ثمار الخبرة والتجربة، ويجب أن تهتم بدخلك، فالدخل مهم جدًا في سن التحصيل هذه.	أن تحصل على عملك الخاص الذي تديره أنت وتملكه فلا يستطيع أحد أن "يرفدك" مثلا.
الهواية: يتعين عليك في هذه السن، أن تستغل أوقات فراغك لتوثيق علاقاتك بالناس الذين تعمل معهم وتعيش معهم، وأن تحسن إمكانياتك بدراسات إضافية.	الهواية: يجب أن تنحصر هواياتك في هذه السن – سن التحصيل – في بذل بعض النشاط الخارجي تستعين به عندما تشرع في إقامة عمل خاص لك بعد سن ٥٥.	الهواية: حتى في هذه المرحلة النهائية من عمرك، فأنت في حاجة إلى بعض الهوايات الخارجية التي تذهب عنك ما قد يصيبك من ملل.

يجب أن تراعي هذه الحالات الآتية قبل أن تشرع في العمل، ربما استطعت أن تجد بعض الفائدة في حالتك الشخصية.

هاك حالة محرر في إحدى الصحف في سن ٣١، كان يهتم بالسياسة، لاقى نجاحه:

حتى ٣٥	من ٣٥ إلى ٥٥	بعد ٥٥
العمل الرئيسي: محاولة التقدم في استبدال وظيفة المحرر، بوظيفة كاتب صحفي يهتم بالشئون المدنية.	العمل الرئيسي: مدير تحرير إحدى الصحف.	العمل الرئيسي: يملك ويحرر إحدى الصحف المحلية في مدينة صغيرة.
الهواية: دروس في الكتابة الصحفية والتحرير.	الهواية: دراسة الصحف المحلية ووسائل تنشيطها.	الهواية: السياسة العامة.

وهاك حالة ثانية لبائع في الثامنة والعشرين من عمره، كان لديه اهتمام خاص بكلاب الصيد:

حتى ٣٥	من ٣٥ إلى ٥٥	بعد ٥٥
العمل الرئيسي: محاولة التقدم من بائع لطعام الكلاب إلى مساعد مدير مبيعات.	العمل الرئيسي: مدير مبيعات لشركة تتجر في أطعمة الكلاب.	العمل الرئيسي: امتلاك أكواخ الكلاب وتأجيرها، وامتلاك كلاب الصيد.
الهواية: دروس مسائية في فن إدارة البيع.	الهواية: دراسة امتلاك أكواخ الكلاب وتأجيرها.	الهواية: القوارب الشراعية.

ونفذت امرأة شابة في السادسة والعشرين برنامجها كما يلي:

حتى ٣٥	من ٣٥ إلى ٥٥	بعد ٥٥
العمل الرئيسي: محاولة استبدال وظيفة السكرتيرة في مكتب خاص بوظيفة المساعدة الخصوصية للمكتب.	العمل الرئيسي: المديرة الخاصة لقسم بيع اللوازم النسائية في إحدى الشركات.	العمل الرئيسي: مالكة لمؤسسة توظيف.
الهواية: دروس مسائية في دراسة الأعمال الخصوصية.	الهواية: وضع خطط إقامة مؤسسة لتوظيف النساء.	الهواية: مستشارة في العمل للنساء.

ونفذ رئيس العمال في مصنع، في التاسعة والعشرين من عمره خطته كما يلي:

حتى ٣٥	من ٣٥ إلى ٥٥	بعد ٥٥
العمل الرئيسي: محاولة الحصول على وظيفة الخبير المساعد في مصنع حلويات.	العمل الرئيسي: مدير الإنتاج في مصنع للحلويات.	العمل الرئيسي: مالك لمصنع صغير للحلويات.

الهواية: دروس خاصة في فن إدارة الإنتاج.	الهواية: دراسة صناعة الحلويات وطرقها.	الهواية: رئيس نادي محلي للصبيان.

والآن، تستطيع أن تبدأ على الفور في وضع برنامج ناجح، وتقدير السن المقدر في الجداول السابقة مجرد دراسة بحتة جافة. وقدرتك على التقدم السريع ترجع في الغالب إليك أنت. وكثير من الرجال والنساء قد بنوا سمعتهم المهنية قبل أن يصبحوا في سن الخامسة والثلاثين، وكثيرون على أتم استعداد أن يعملوا لأنفسهم طويلًا بعد الخامسة والخمسين.

الفصل الثامن

إذا كنت بين الخامسة والثلاثين والخامسة والخمسين

إذا كنت بين الخامسة والثلاثين والخامسة والخمسين، فأنت فعلا في السن التي يجب أن تأتي إليك "بتعب العمر"، ولكن هذا لا يعني أن الوقت قد فات لتهجر وظيفة لا تحبها لتفعل ما يعنيك بالفعل أن تفعله في ميدان آخر.

لا تقم أهمية لما تؤدي من عمل؛ فمن الممكن دائما أن تستفيد من خبرتك الماضية، في الميدان الذي تفضله، وفي أغب الحالات ليس من الضروري أن تضحي بجزء كبير من الدخل، وفي حالات عديدة، من الممكن للشخص أن يزيد من دخله عندنا يغير مهنته.

رجل أعرفه، في الثالثة والأربعين، يبلغ دخله حوالي ٢٥٠٠ جنيها، كبائع في "وول ستريت" وبدأ يكره وظيفته هذه تدريجيا، كان يحب الناس – على اختلاف أنواعهم – خاصة "المشردين" واتخذ حبه للناس المظاهر المختلفة التي تبلورت في نشاطه الثانوي في جمعية الشبان المسيحيين ورحلات الكشافة. وكان عضوا عاملا في اتحاد الكلية التي

درس فيها، كانت رغبته قوية في أن ينخرط بشكل كبير واسع في سلك الخدمات العامة.

واقترحت عليه أن يدخل مجال وزارة الشئون الاجتماعية، وبدأ يبحث الأمر ويتحدث مع أكثر أصدقائه المقربين بين الراجحي العقل عن الفكرة، ودرس ميدان الاجتماعيات.

وفي خلال سنة، عرضت عليه وظيفة مدير اجتماعي في إحدى الشركات التي خدم فيها بجد كبائع، وبنفس الدخل الذي كان يحصل عليه في "وول ستريت" وبعد عامين، اختير مديرا للعلاقات الداخلية في نفس الشركة بمرتب ثانوي قدره ٣٧٥٠ جنيها، وأعطي مطلق التصرف في الاتفاق على عقود المؤسسة كلها.

أم لثلاثة أطفال عمرها ٤٨، والأسرة كلها من البالغين في السن، رأت أنه من الأفضل أن تنمي اهتمامها الشخصي، على أن تظل تعيش في الماضي وتحاول تعكير حياة أطفالها. ولديها عدة أفكار في هذا الموضوع. وعلى هذا حصلت على وظيفة لبيع لعب الأطفال في إدارة أحد المخازن، وكانت أفكارها تجذب المشترين، ولم يمض وقت طويل حتى أصبحت مساعدة لأحد المشترين بعلاوة طيبة في المرتب.

وسمسار لإحدى محطات الراديو، قضى أربعة أعوام في الجيش، وعندما عاد في سن الثامنة والثلاثين، سرعان ما ضاق بوظيفته القديمة، وتوسع اهتمامه بروتين العمل، وبدأ يرسل اقتراحاته لتحسين برنامج

أعمال إدارة الإنتاج والمكتب العام كأحسن إدارة للبيع. والآن أصبح مساعدا للرئيس، ومن المعروف داخل المحطة أنه سوف يكون المدير العام التالي.

ومراجع دار كبيرة للنسيج في الرابعة والأربعين – ضاق تدريجيا بالوظيفة – كان يريد أن يدخل في مقاولات إقامة المنازل، مما يبدو في حاجة إلى تغيير كلي، بل ظهر لوقت من الأوقات أنه سيتجشم متاعب مادية ليدخل هذا الميدان.

على أية حال، عندما تحدث عن رغبته هذه مع المدير العام لشركته، علم أن الشركة تنتوي بناء فرع صغير في مدينة من مدن الشمال، وعدة بيوت نموذجية يقطنها موظفو الفرع، وبعد أن استمع المدير العام إلى فكرة المراجع لتنفيذ مشروع البيوت النموذجية، وضعه على رأس الهيئة المنفذة.

أستطيع أن أمضي، أروى لك حالة بعد حالة، والحالات جميعا تدل على الحقيقة الواضحة، أن الوقت لا يفوت أبدا لتعمل ما تريد بالفعل أن تعمله. وفي الحقيقة ستصبح مجنونا إذا لم تفعله.

والمشكلة تتركز في أننا كلما تقدمنا في السن، وزاد تقديرنا للمسئوليات، كلما أصبحنا متزنين أكثر، وأصبحنا أكثر معارضة لكل تغيير. والآن، من المستحسن أن يكون المرء حذرا، يزن كل خطوة مقدما – وإذا لزم – أن يتسلل قليلا من وظيفته الحالية إلى ميدانه المختار،

مجهزا للوظيفة الجديدة في أوقات ثانوية، حتى لا يصاب بصدمات مالية عندما يأتي التغيير. ولكن من الخطأ الفاحش أن يتنازعك التفكير السالب والموجب، وأن تقرر أن من المحتم عليك أن تستمر في وظيفة هي مجرد عمل.

إذا كنت من أصحاب التفكير السالب:

صُنع العالم من صنفين من الناس: مفكرون سلبيون، ومفكرون إيجابيون. من يفكرون بفشل، ومن يفكرون بنجاح. والمفكرون السلبيون دائما ينظرون إلى الجانب المظلم من الأشياء بدلا من النظر إلى الجانب اللامع. وهؤلاء يستطيعون إخبارك بالأسباب التي من أجلها لا يمكن تنفيذ شيء من الأشياء، وجميع مضار تنفيذه. وهم يعتدون دائما على الحد الأدنى في تقديرهم، وفي الحالات النادرة جدا على المنافع الممكنة كلها.

والمفكرون المظلمون صورة للإنسان الخائف يفترضون أي شيء للخوف، شيء يمكن أن يحدث، المرأة التي لا تقوى على تعلم قيادة السيارة إذ من الممكن أن تحدث لها مصادمة، والحلاق الذي يخبرني أنه يريد أن يفتتح محلا خاصا به، ولكنه لا يستطيع أن يصل بنفسه إلى الدرجة التي يشرع في إقامته لأنه خائف من "ألا يستطيع أن يحقق له الرواج"، الشخص الذي لا يستطيع أن يقرر الوقوف في أحد الاجتماعات ليعلن عن نفسه خوفا من أن يسخرون منه. المرأة التي تعدل عن رحلة مهمة لأن لها طفلا صغيرا وتفكر جديا في المضار التي

ستتعرض لها لو أخذته معها. والرجل الذي يخاف من المطر لمجرد غيم في السماء. والرجل المنفرد عن الناس تماما ولا يختلط بهم، لمجرد أنه يرى دائما سيئاتهم ولا يحاول البحث عن حسناتهم. والرجل الذي يجد خطأ دائما في الطعام الذي يتناوله أو الخدمة التي تقدم له. والرجل الذي يخشى أن يفقد وظيفته. والرجل المهضوم الحق الذي لا يشكو أبدا. والمرأة التي تخاف من أن تفقد جمالها أو زوجها أو أصدقاءها، والمرأة التي تستعد لاستقبال الضيوف للعشاء وهي تفكر "أليس من المخيف ألا تدور المروحة" أو "أو ليس من المحتمل ألا يكون هناك من لا يحب عصير الليمون أو اللحم المقدد"، والتي تخشى خلال الحفل ألا يكون كل ضيف قد تمتع بوقته، والباقيات في المنازل، واللاتي لا تفعلن شيئا، والأرامل الثائرات الأعصاب، والفاشلون، هؤلاء هم المظلمون في تفكيرهم.

ومؤخرا جدا، أخبرني رجل في الأربعين عن مشروعه في تغيير وظيفته، ليعمل في شيء يحبه أكثر وبرهن على مدى خبرته وتجربته. ولكنه لم يستطع حتى أن يقرر الانتقال من: "التونا" إلى "نيويورك" لأنه ذهنه ملئ بالأفكار السوداء.

ووضح ذلك قائلا: أنا في الأربعين كما ترى، إذا كنت على الأقل واثقا من أن كل شيء سيسير على ما يرام، فسوف آخذ هذه الخطوة، ولكنني قد ارتكبت مجموعة كبيرة من الأخطاء في حياتي ولا استطيع أن أتحمل ارتكاب خطأ آخر.

وأجبته قائلا: حسنا.. إذا كنت تسعى إلى كسب أي شيء كلية فمن المؤكد أنك سترتكب أخطاء عديدة، فلا تخطئ في هذا أيضا، إن خطأك الأكبر أنك كسول ومتردد. والشخص الوحيد الذي لا يرتكب الأخطاء هو الشخص الذي لا يفعل شيئا على الإطلاق، وهذا هو أكبر الأخطاء جميعا.

فكر في هذا كله: بين أصدقائك – حتى في عائلتك– لا تخالط إلى ذوي التفكير المتفائل، فأصحاب التفكر المظلم يضرونك، وأصحاب التفكير المتفائل عادة سعداء يتمتعون بحياتهم ونشطون تواقون إلى المخاطرة، ويحققون الكثير من الأعمال. وهم يخطئون، أخطاء عديدة، ولكن لديهم ما يكفي من الذكاء ليعترفوا بأخطائهم ويصححونها، هم أكثر الناس قدرة على النهوض من جديد، وهم أكثر الناس واقعية فلا يضيعون الكثير من وقتهم في عدة أشياء لا يقدر لها التحقيق.

وهناك أكثر من عشرين مليونا، من هواة الموتوسيكلات في العالم، يهزون الأرض في كل أربع وعشرين ساعة، وليس هناك تأثير عكسي أبدا لشخص يموت فوق الموتوسيكل. وهو مارك توين الذي قال: "أنا رجل عجوز، وأعرف الكثير من المتاعب، ولكن أغلبها لا يحدث".

أعد لما بعد الخامسة والخمسين:

ثانويا، يتركز اهتمامك بين الخامسة والثلاثين والخامسة والخمسين فيما تعد لما بعد هذه السن. وتلك هي الطريقة الوحيدة لكي تبعد عنك الأفكار السوداء التي تصاحب أكثر الناس بين سن ٥٤و ٥٥.

ولا أهمية لنجاح الرجل أو المرأة في السن المبكرة – سن النشاط، فسوف يحين الوقت إدراك أنك يوما إن عاجلا أو آجلاً، ربما في سن الخمسين، وربنا في سن الخامسة والخمسين. وربما في الستين، سوف يعتبر عجوزا بالنسبة لوظيفته الحالية وسوف يستبدل بمن هو أصغر منه سنا.

والتقاعد الذي يصاحبه دخل طبيب، هو الإجابة الطبيعية على هذه المخاوف، ولكن الفكرة الرجعية السائدة، أن الرجل لا بد أن يكون ثروة طيبة خلال السن المبكرة، ليتقاعد ولا فعل شيئا في بقية حياته. هذه الفكرة لم تعد ذات موضوع.

والاعتبار الأول إلى جانب ضريبة الدخل الحاضرة، أن المرء لا يستطيع أن يدخر الكثير من دخله حتى يتمكن من التقاعد في سن معقولة ويواصل حياته على الصورة التي أعتادها. كان من المعتاد أن

يستطيع المرء أن يفعل ذلك منذ سنوات طوال سابقة، ولكن كما وضحها لي "أحد المديرين" إنني ثري الآن، ولكني حصلت على الثروة متأخراً.

والاعتبار الثاني/ فكرة التقاعد كلها، نفسيا ليست مستحسنة، فعندما يملك الإنسان وقته جميعه، ولا يعرف ماذا يفعل به، فهو عادة يعبث كثيرا، أو يعاقر الشراب، أو يدمن التدخين أو يثير سخط الآخرين بما يأتي من أفعال صبيانية، وترديد الأشياء العجيبة التي اعتاد أن يفعلها في الأيام الطيبة الخوالي.

ربما يقوم برحلة حول العالم، ولكنه لا يستطيع الهرب من نفسه، وعلى الرغم من أن السفر بلا هدف يحقق سياحة جميلة، فهو يفتقد المظهر الذي يصاحب الوظيفة المهمة.

وقد عبر أحد المديرين المتقاعدين عن هذا في شكواه في إعلانات نيويورك تايمز: "إنني تعب من الجولف ولعبه، والتصويب شمالا وجنوبا، وحتى رغبتي في أن أتقدم في المران، تكفي لتجعلني نشطا ومهما. إنني أريد أن أعمل مرة ثانية، وأعمل في تواصل وبلا انقطاع. ولقد وجدنا حلا واحدا مقنعا لهذه المشكلة"

في سبيل الاحتفاظ بالدخل والمظهر الذي يذهب بذهاب لوظيفة المهمة، فالشخص الناجح يجب أن يفعل أحد شيئين:

• أن يسيطر تماما على وظيفته الحالية ويتفهمها جيدا، حتى لا يستطيع إنسان أن يخرجه منها في سنه المتقدمة، أو "يرفده".

• أن ينفق بعض وقته، خلال سنواته الأولى، في نشاط ثانوي، مما يثمر في المستقبل بنشاط رئيسي يستطيع أن يعتمد عليه اعتمادا كليا.

والحل الثاني طبعا، هو الحل الناجح دائما بالنسبة لكثيرين من الناس. ودراسة متمعنة لتطور حالاتنا تثبت أن أي فرصة تسنح لأي شخص للعثور على نشاط مرضي لنفسه تزداد تدريجيا عندما يضع في حسابه النقط التالية:

• من المستحسن، أن تختار العمل الذي تستطيع أن تستخدم فيه إمكانياتك التي حصلتها في السنوات الماضية. وللمثال: لدينا حالات عديدة، لرجال من المدينة أصبحوا مزارعين ناجحين في سنونهم المتقدمة، وأنجح الحالات هم هؤلاء الذين يختارون عملا يعرفون عنه الكثير من قبل

• تخير عملا تنفعل له وتثق فيه، عملا يرضي رغباتك من حيث حبك لتأدية الخدمات أو تأدية شيء جدير، وإذا استطعت أن تجد سببها أو حتى اعتقادا في عملك كان هذا من المفضل.

• تخير عملا يربطك بصلات يومية بالناس اللذين تفضلهم، فهذه الصلات البشرية المتجددة مهمة جدا.

• تخير عملا لا يستدعي كثيرا من المجهود الجسماني، بل يحتاج للخبرة والسن أكثر.

• تخير عملا يربط نفسه في نطاق ضيق، حتى تستطيع أن تستمر فيه وتديره بسهولة ما بقى لك من عمر، فعملا ضخما من المحتمل أن يصبح معقدا ومتعبا، وقد تفقد سيطرتك عليه، وهذه السيطرة هي أول المقتضيات.

وهذه عدة حالات مختارة من تجاربنا مع الناس، إنها حالات انتهى إليها كثير من الرجال والنساء الناجحين خلال سنوات نشاطهم، عما يكون عليه نوع العمل الذي يستطيعون المضي فيه بعد الخامسة والخمسين ويديرونه حتى موتهم:

الحالة الأولى

من ٣٥ إلى ٥٥	بعد ٥٥
العمل الرئيسي: الآن يعمل كمدير للإعلانات في شركة لنشر الكتب.	العمل الرئيسي: يملك مؤسسة صغيرة للإعلانات بالبريد
الهواية: الاستمرار في البحث عن المنتجات التي يمكن بيعها بالبريد	الهواية: يكتب المقالات لمجلات الأعمال

الحالة الثانية

من ٤٨ إلى ٥٨	بعد ٥٨
العمل الرئيسي: مدير الإنتاج لعمل صناعي كبير	**العمل الرئيسي:** مالك لمصنع طائرات مائية
الهواية: يدخر مالا كافيا لإقامة مصنع صغير	**الهواية:** خبير بالأفكار الجديدة للإنتاج

الحالة الثالثة

من ٣٦ إلى ٥٢	بعد ٥٢
العمل الرئيسي: يعمل مديرا للبيع بشركة تتجر في توزيع المنتجات في الميدان الصناعي	**العمل الرئيسي:** وكالة قيمة للبيع في مسقط رأسه لنفس شركته القديمة والمنتجين المشابهين
الهواية: دراسة بيع المنتجات الرئيسية في نفس الميدان الصناعي	**الهواية:** فلاحة الأزهار والنباتات الثمينة

الحالة الرابعة

من ٤٠ إلى ٥٥	بعد ٥٥
العمل الرئيسي: مجرر لأزياء النساء في إحدى المجلات	العمل الرئيسي: يكتب المقالات للصحف ويؤلف كتب الأطفال
الهواية: يكتب قصص الأطفال كلما أمكن في الأمسيات والويك آند	الهواية: دراسة البيانو

رجال ونساء كهؤلاء – هؤلاء الذين يرتبون بذكاء للسن المتقدم. ليس فقط لوظيفة ممتازة خلال سنوات نشاطهم، هؤلاء يفقدون الخوف من أن يصبحوا كبار السن على الوظيفة، ويملكون الطمأنينة والثقة في أن لديهم السبب الحقيقي للاستمرار والقدرة على مواجهة مستقبل حياتهم المتقدمة.

الفصل التاسع

إذا كنت فوق الخامسة والخمسين

إذا كنت فوق الخامسة والخمسين، ولم تكن رئيسا لعملك، فليس لديك وقت لتضيعه، تعين عليك فورا أن تأخذ خطواتك لتجهيز عمل صغير ملائم لك على أي وجه، حتى لا يستطيع أحدا أن "يرفدك" وإذا لم تفعل، فمن المحتمل أنك ستصادف صدمة محزنة من الآن فصاعدا، بل بالتأكيد ستصادف صدمة محزنة من الآن فصاعدا، بل بالتأكيد ستصادف صدمة من هذا النوع قبل مضي سنوات قليلة.

ومنذ وقت قصير، سلمني صديق لي خطابا تسلمه لتوه من رئيسه هذا الصباح، فتحت الخطاب، وبدأت أقرأ:

عزيزي جون:

تبعا لهزة عامة قاصمة للظهر، قرر مكتب المديرين إغلاق مكتبك الفرعي، ولقد أدهشني هذا كما أعلم أنه سيدهشك. وتبعا لتقديري العالي لإمكانياتك، ومعرفتي بالعمل الذي أديته على أكمل وجه لنا في وظيفتك، ولما تحملت من الصعاب في السنوات الأخيرة، كما من

الطبيعي أن أفكر في إمكانية استخدامنا لخدماتك في أحد أقسام العمل الأخرى. وعلى أية حال، منذ بدا أنه ليس هناك وظيفة في المؤسسة تتلاءم معك، فواجبي الذي لا أرتاح له أن أسألك..

واكتفيت بهذا القدر، ونظرت إلى وجه جون، ولأول وهلة استطعت أن أرى بوضوح أنه يائس، وتميز وجهة بيأس يتركز في تعبير واضح حول فمه. وقال بلا أمل: "يبدو الأمر كأنه نهايتي، أينما اتجهت لأبحث عن عمل مماثل ووجهت بمثل هذا". ومن يجرؤ على استخدام رجل في السابعة والخمسين؟

تلك تجربة معهودة بالنسبة لي، ففي إحصائيات أعمالنا أجد تزايدا مفاجئا في المشاكل بين ذوي السن الذي يزيد على ٥٥ عاما أو الأكبر سنا الذين يفقدون عملهم فجأة ويلاقون صعابا جمة في استعادة عمل غيره.

وليس هناك من عذر حقيقي لمثل هذه الحال، ففي النهاية، الحياة هكذا. وكل منا يعلم هذا، وبسبب التقدم الهائل والنجاح العلمي للأدوية الطبية والتجارب التي خاضها أسلافنا ونجحوا فيها، أصبح ممكنا أن نعيش أكثر من ٥٥ عاما وحتى أكثر من ٦٥، أكثر ما أتيح لأسلافنا، وفي الحقيقة فنحن نسير إلى عالم من المعمرين.

وعلى الرغم من هذا، أكثر الناس يفشلون – خلال شبابهم – في أن ينظروا إلى الأمام إلى السنوات القادمة ليعدوا لها من الأعمال ما

يجعلهم يتمتعون بها بدلا من الخوف منها، الخوف الذي تزايد كلما بدت بوادرها.

على أية حال، حتى لو فشل الشخص في أن يعد عملا للسنوات القادمة، وحتى إذا فصل من عمله بلا أي تنبيه – كما حدث مع صديقي جون، فليس معنى هذا أن يقطع الأمل، خوفا من متاعبه المادية في سن الخمسين.

قررت إحدى السيدات أن تبيع للشبان والفتيات بوالص التأمين على حياتهم ضد ما قد يحدث من مفاجآت. ودفعت بنفسها في أعمال التأمين في الأسبوع الشهير من مارس ١٩٣٣، عندما كان كل بنك في أمريكا مغلق – ومضت أسابيع قبل أن تبيع أول بوليصة للتأمين، ولكن قبل أن ينتهي عامها الأول كانت قد باعت أكبر عدد من عقود التأمين، أكثر مما فعل أي بائع في الشركة.

وأعرف مدير مكتب عجوز فقد وظيفته فجأة، وبعد أن فقد الثقة في العالم كله خلال عدة شهور، قرر أن يفتتح مطبع صغيرة لنفسه، وبدأ بلا شيء اللهم إلا ماكينة تنمير، وبعد فترة وجيزة كانت له مطبعة يد، وشغل نفسه في طباعة الفواتير لجيرانه من التجار. وهو الآن يؤدي عملا ناجحا.

وأعرف مدير مبيعات، فقد وظيفته في سن السادسة والخمسين، وبعد ست شهور فقط اتصل بي تليفونيا، وأراد أن يراني على الفور، ولم

أر رجلا تأثرا مثله من قبل، صاح: "لقد فعلتها.. إنني أشتغل بتنظيم الرحلات، أنت تعرف كم أحب فلوريدا. وتعرف كما أنا مغرم باصطياد السمك.. حسنا– صدق أو لا تصدق، إنني أعمل مع المديرين المتعبين الذي اعتدت أن أعمل معهم وأعرفهم جيدا، عندما يتضايقون ويحبون الذهاب إلى فلوريدا، أقوم بتنظيم الرحلة كلها لهم، أثقل حوائجهم، وأحقق ما يريدون من شروط في الفنادق أو أتكفل بأي شيء آخر يريدون تحقيقه هناك. إن نيويورك تضيق بمن فيها، لقد حصلت على ما استطيع تحمله.. ما أبدعه من عمل.. وكله لي خاصة، إنني أفعلها لأعيش، معك حق، ولكنك لا يجب أن يأخذ اليأس بخناقك في سن السادسة والخمسين".

حتى إذا كنت محظوظا (تدخر كفايتك من المال لتتقاعد، فأنت لا تستطيع أن تفعل هذا وتبقى هادئا، وعندما أخبرني أحد الأعضاء البارزين في إحدى المؤسسات الأهلية الكبرى مؤخرا أنه ينوي التقاعد، سألته عما ينتوي أن يفعله بعد تقاعده؟

– أوه... أنني أنتوي أن أشتري لنفسي مزرعة في الريف، وأبتعد عن العمل بقدر ما أستطيع، فقط سأجلس في هدوء.

وسألته: "إلى أي مدى تفهم في أعمال الفلاحة؟"

– ربما زرعت عدة أشياء، ولكن حتى لو فعلت فلن أؤدي بنفسي شيئا من العمل، فأنا لا أعلم شيئا عن شئون الفلاحة، سوف أحاول أن أستأجر عمالا يقومون بالعمل.

قلت: أنت لا تستطيع أن تتقاعد بهذا الشكل.. لن يسمح لك الله بذلك، إنك لا تستطيع أن تنام هكذا فجأة ولا تفعل شيئا، كثيرون حاولوا المثل، ولكنهم لم يعيشوا كثيرا، ورجل له استعداداك وإمكانياتك يجب أن يستمر في العمل إذا أراد أن يرضى نفسه.

حتى لو استطعت أن تتقاعد، مهما كانت ظروفك، فليس هناك وقت للتقاعد، عندما تكون صاحب عمل، سوف تنفق من الساعات في العمل ما ترغب، وكلما كبرت، بالقياس إلى صحتك، وأن تستريح من العمل يوما أو شهرا حسب مشيئتك، ولكنك لا تستطيع أن تتقاعد ولا تؤدي شيئا بل تلعب فقط.. لن يرضيك هذا وسوف تموت مبكرا.

كل ما تستطيع أن تفعله: أن تجد نوعا من العمل تتحمس له أكثر، عملا تستفيد فيه من خبرتك الماضية، عملا يربطك إلى الناس الذين تستريح لهم، عملا يتطلب كبر السن أكثر ما يتطلب مجهودا جسمانيا، عملا ينحصر في دائرة محدودة حتى تسطيع أن تدبره في بساطة ما عشت.

الرجل الذي يملك جريدة أسبوعية صغيرة ومطبعة، والمرأة التي تدرس البيانو وتغني، الرجل الذي ينظم رحلات الصيد في كندا، والمرأة

التي تدير مخزنا لأدوات التجميل، الرجل الذي يعمل كوسيط أعمال، المتخصص في جمع إعلانات المخازن الصغيرة. والمرأة التي تدير حسابات ست من الصحف، وتصاب برفسة صبيانية من أطفال، فتصبح تاجرة، المرأة التي تدير مكتبا للتوظيف. هؤلاء جميعا من آلاف الناس ممن يملكون وقتهم في حياتهم عندما يتقدم بهم العمر.

وأنت أيضا تستطيع تماما أن تفقد نفسك في عملك الرئيسي بالقياس إلى أي مدى يبلغ اهتمامك به. لك أنت أيضا يمكن أن تصبح سنوات الشيخوخة ناجحة لامعة مليئة عندما تحين "سنوات الخريف".

الفصل العاشر

عش الحياة الحقيقة

لا يهمك كم أنت صغير وكم تقدمت في السن، ففي اللحظة التي تقرر فيها أن تفعل ما تريده حقيقة، فسوف تبدأ في التمتع بالعمل وتعيش الحياة الحقيقة، ونستطيع أن تعيش الحياة الحقيقة إذا فعلت ما يأتي:

- استمر في تحسين خطة حياتك.
- استمر في تحسين نفسك.
- استمر في تحسين علاقاتك بالناس.

استمر في تحسين خطة حياتك:

الخطط البعيدة المدى تقود عادة إلى الثبات وتشحذ الهمة وتنشط الذكاء والتميز. وكلما تتعاقب السنين، سوف تشعر أنك أحسن، وتبدو رغباتك التي تسعى إليها أوضح، وتتعلم بالتجربة والمران كيف تحقق رغائبك.

ومرة في السنة، يوم عيد ميلادك، أو في رأس السنة، ففكرة طيبة أن تجلس وتسجل ماذا حدث خلال السنة السابقة، لتجد ما إذا كنت

تسير إلى هدفك، وفي نفس اللحظة ضع لنفسك برنامجا للسنة القادمة. هذا ما أفعله أنا في أول يناير من كل سنة، وفي أول أيام السنة في التاسعة مساء، يكون لدى موعد مهم مع نفسي، وهذا هو السبب الرئيسي الذي يجعلني لا أرتاد حفلات مساء رأس السنة. وفكرة جيدة أيضا أن تسجل دليلك السنوي كتابة، محتويا على ما نفذته أو فشلت في القيام به خلال السنة الماضية، تسجيلا صادقا بشرح كل تبدل في برنامجك، وهدف أخير وراء خطواتك التي ستخطوها خلال العام وكف تخطوها بالفعل.

وتحديد رغباتك سنة بعد سنة، يجعلها محتملة التحقيق أكثر، وكلما مضى الوقت أصبحت نسخ هذا الدليل السنوي أكثر قيمة، فسوف تعرف سريعا مدى نجاحك كواضع للخطط، وستعرف ما إذا كنت خيالي النزعة أو واقعي، وستعرف أخطاءك الشائعة لتتعلم كيف تتخلص منها. سوف تجد أن خططك ستزداد وضوحا وبساطة في كل عام.

عندما جلست لأول مرة لأصنع خطط العام القادم، في أول يوم من السنة الجديدة منذ أربع وعشرين سنة ماضية، ملأت سبع عشرة صفحة – وفي اليوم الأول من العام الأخير – كانت خططي للسنة الجديدة موجزة جدا حتى إنني استطعت أن أكتبها في ثلاث جمل قصيرة، فخططي كلها للحياة قد استدامت ستة عشر عاما هي ذاتها.

نعم، دليلك هذا لخطط الحياة، يحتاج إلى تسجيل، فبمضي الوقت يصبح تحليلا تاريخيا يحمل فلسفتك كلها في الحياة، ماذا تعتقد أنه مهم وضروري، وما تراه ثانويا. وعندما تعرف ما تؤمن به وما تريده تماما، فتحقيقه مؤكد بلا مؤثرات أو جهد، فسوف تجد أنك تفكر وتأكل وتنام وتحلم بملء رغباتك.

كل ما تحتاج إليه أن تطلق عقلك ليعمل، بينما أنت تستريح وتمنع نفسك، دون أن تحزن قط. فعقلك يحل لك كل مشاكلك بسهولة، بينما تلعب أنت، أو تحلق أو تأخذ حماما شمسيا، أو تتمدد مستريحا.

وعندما كتبت هذا الكتاب، لم أكن بالتأكيد أعمل، إنه شيء أردت أن أفعله بحماس، شيء أؤمن به بكل عمق، لذلك لا أستطيع أن أمنع نفسي من الكتابة، وجرى قلمي مسجلا على الورق في سهولة، لأن ذلك شيئ سار، كأنما أنا ذاهب إلى حقل راقص.

استمر في تحسين نفسك:

عندما تعرف تماما ماذا تريد أن نفعل، وتؤمن بهذا الذي تفعله، وتحسن إمكانياتك للقيام به، فليس هو بالمشكلة على الإطلاق، لأنك متمكن تماما من القيام بأحسن وظيفة يمكنك القيام بها.

على أية حال، ما لم تتبع خطة موضوعة لتحسين نفسك، فقدرتك ليست مسلطة على الخطوط الرئيسية، التي تؤدي إلى أحسن وأسرع

النتائج. وإذا قدر لك أن تعود إلى سنون دراستك، وتتعرف إلى احتياجاتك الرئيسية في ميدانك، في التحسين والقدرة، فاختر أحسنها. وإذا كنت تدرس برنامجا في مدرسة ليلية، أو تدرس بالمراسلة لتحسين إمكانياتك، فلا تنس أن الرجل أو المرأة التي تعطي هذا الدرس أكبر صانع يمكن أن تعول عليه. هل يتعرف على طلبته أولا؟ وإذا كان كذلك فأدرس تحت إرشاده، وإذا لم يكن فلا تضيع وقتك.

ولا تتوقف عند مدرسيك الخصوصيين، وابحث عن أنجح الناس في ميدانك المختار، إذا كان بعضهم قد كتب شيئا أقرأه، وإذا كان البعض منهم أحياء، فلا تتردد في الذهاب إليهم وطلب معونتهم.

سجل ملاحظات حريصة لكل شيء تتعلمه لأول مرة، من الكلمات المكتوبة إلى أحاديث الناس، نفذ وطبق ما تعلمت المرة بعد المرة دون ملل.

وإذا كان سير الأمور في ميدانك المختار لا يرضيك، فلا تتقيد بها، ابحث عن أحسن الطرق لسير الأمور. ولا أهمية لما قد تكون عليه خبرتك في الفن أو التجارة أو الحرفة، استخدمها لصالحك وصالح وظيفتك لتحقق بها أكبر فائدة. وبهذا تستطيع أن توالي تحسينك لنفسك.

استمر في تحسين علاقاتك بالناس:

كل واحد يعرف أنك تتقدم سريعا، وبمجهود أقل، عندما يتيسر لك الأصدقاء الذين يرغبون في تقدمك، ويخبرون الآخرين عن مدى قدرتك وتفوقك. وأول وظيفة حصلت عليها وأنا طفل، حمل الصحف اليومية في بطرسبرح، هيأها لي المخلصون من أصدقاء الطفولة، حتى عندما غادرت المدرسة، كانت كل وظيفة حصلت عليها بدعوة، دعوة ترجع إلى إخلاص الآخرين.

ومنذ وقت وجيز ألقيت بعض المحاضرات في الراديو عن شئون تعليمية، تتصل بماهية العمل الناجح لمدة خمس ليالي متتابعة. وقد تسبب إخلاص رجل من رجال الأعمال في فتح عقول هؤلاء الذين يمكنهم أن يسندوا إلى إلقاء المحاضرات. وهيأ لي إخلاص بعض مديري العمل وأصدقاء الطفولة، الاستمرار في إلقاء هذه المحاضرات لربع ساعة بعد الحادية عشرة مساء كل يوم في الأسبوع بلا مقابل.

ومما لا شك فيه أن تفكر في أمور عديدة، أعانك فيها إخلاص الآخرين على إنجازها. وكل منا يعرف يقينا أن من المفيد أن يقول عنه شخص آخر، إنه فتى عظيم من أن يقولها هو بنفسه.

وعندما تعرف أن استفادتنا من إخلاص الآخرين، وتزكيتهم لنا يتوقف على العدد الذي يثق فينا من الناس، سوف نعمل على أن نربط صلاتنا بأكبر عدد ممكن من الناس.

لا يهمك العائق الذي يقف في وجهك، عندما تألف عادة الاعتماد على هؤلاء الذين يستطيعون مساعدتك على إزالة هذا العائق والوصول إلى هدفك، وهذه العادة تدفعك أوتوماتيكيا إلى إدراك ضرورة تقوية صلاتك بالآخرين، واهتمامك بالروابط البشرية.

والشيء المهم – على أي حال – هو هذا:

عندما يبدأ الشخص يخدم الآخرين، يستحق ثقتهم ويتمتع بإخلاصهم، ولأسباب علمية طبية سيجد في هذا بعض البهجة. وفي النهاية، فقانون الصلات البشرية أن تهب أكثر مما تأخذ.

واجعل ما في الحياة تغذية تلك الحقيقة البسيطة وهي: في أي وقت تحاول أن تخدم إنسانا ما، فأنت بذلك تخدم نفسك أكثر. ومن سوء الحظ أن أناسا كثيرين لا يعيشون طويلا ليتعلموا هذه الحقيقة.

قد تظن – تبعا للحديث العام عن الخدمة البشرية، وكل ما كتب حول هذا الموضوع، أن كثيرين من الناس سيجرحونها تبعا لما لها من فوائد. ولكن أن أكثر هذا الحديث لا يؤدي الخدمة المطلوبة، وكل ما كتب في هذا الموضوع لا يوضح شيئا إلى جانب نتيجة فهم بعض

القلائل من الناس حقيقة الخدمة البشرية، وكيف أن بعض الناس ينخرطون فيها.

دعنا من الخداع، لا أحد يهتم بخدمة الناس أولا، كل واحد يهتم بنفسه أولا، وبشعوره الشخصي، هذا ما ألفه الناس جميعا، وألفته أنت وأنا أيضا، وكل شخص أمين يعترف بهذه الحقيقة.

أنا أعمل باحثا.. لماذا؟!!.

والسبب أنني أهتم أولا بنفسي وأفعل ما أريد، وأتمتع بإسداء نصائح العمل أكثر من أي شيء في العالم. وفي الحقيقة أنني أحب عملي إلى درجة أن كل من يسألني النصيحة أعتبره شخصا مدهشا، ولا تتصور ماذا أفعله لأجله.

والآن، أصبح الأمر واضحا. أليس كذلك؟ إنني قد ساعدت الكثير وخدمتهم، ليس لأنني ذو قلب كبير أو فيلسوف يؤثر خدمة الآخرين أولا، ولك لأنني أفعل ما أريد أن أفعله، وأجد أن الناس يحصلون على نتيجة طيبة في عملهم، إذا ما اتبعوا نصائحي، ولهذا ضيّعت كل وقتي، وارتحلت إلى الخارج لأخدم الناس جميعا.

ولن يأتي اهتمامي بالآخرين شيئا إذا لم أكن أفعل ما أريده، والآن إلق نظرة على ما حولك ستجد أن هؤلاء الناس الذين يفعلون ما يريدون، هم الأقدار دائما على أن يخدموا الآخرين، وأوثقهم في الصلات

البشرية، وهؤلاء اللذين لا يفعلون ما يريدونه سخفاء وأغبياء ومتبلدون ولا تقوى على التفاهم معهم.

وإذا كان هناك من يندفع إلى خدمة الناس والبحث عن صالحهم فهو مسير بعمله: كالطبيب والمدرس وما إليهم، والآن تستطيع أن تدرك لماذا أنادي بأن يفعل الشخص ما يريده وما تمليه عليه رغباته، فهو بهذا قادرا على أن يفيد المجتمع الذي يعيش فيه، وليصبح وقد أحس متعة كبيرة في عمله، وأرجو لك أن تكون هذا الشخص.

الفهرس